



**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**  
**PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA**  
**M E D E L L Í N**

---

**INFORME DE PRACTICAS PROFESIONALES**

**MARIA FERNANDA GOMEZ JAIMES**

**FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**OPCION DE GRADO II**

**NESTOR GAMBOA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS**

**MEDELLIN**

**2022-1**



## CONTENIDOS

### INTRODUCCIÓN

#### 1. CONTEXTUALIZACIÓN

##### 1.2. CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

###### 1.2.1 MISION

###### 1.2.2. VISION

##### 1.3. ALCANCES

#### 2. JUSTIFICACION

#### 3. OBJETIVOS DEL INFORME

##### 3.1. GENERALES

##### 3.2. ESPECIFICOS

#### 4. DIAGNOSTICO

##### 4.1 ANALISIS EXTERNO

###### 4.1.1 OPORTUNIDADES

###### 4.1.2. AMENAZAS

##### 4.2. VENTAJAS DE LAS REDES SOCIALES

##### 4.3 DESVENTAJAS DE LAS REDES SOCIALES

##### 4.4. ANALISIS INTERNO



4.4.1. FORTALEZAS

4.4.2. DEBILIDADES

4.5. MATRIZ DOFA

5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA

6. PLAN DE ACCIÓN

6.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

6.2. ANALISIS DEL PROBLEMA

6.3. SOLUCION DEL PROBLEMA

7. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA

8. CONCLUSION DEL INFORME

9. REFERENCIAS

## **INTRODUCCIÓN**

El presente informe pretende relatar la experiencia del practicante durante su paso por la empresa Colombiana de Comercio, que es una de las grandes empresas de Colombia, nació en Medellín pero ahora su sede principal está en Bogotá. Es una empresa donde se le da mucha oportunidad a los jóvenes de tener sus prácticas profesionales según sus estudios, incluso permitiendo hacer parte de la empresa una vez culminado el contrato de aprendiz que se debe firmar, es una empresa que ofrece el plan carrera, siempre buscando crecer con sus empleados.

### **1. CONTEXTUALIZACIÓN**



Con este informe se pretende dar a conocer la experiencia que se tuvo como aprendiz durante el tiempo de realización de las prácticas profesionales dentro del canal institucional de ventas, en la empresa Colombiana de Comercio Corbeta S.A. El cual estaba enfocado a ser un apoyo a todo el canal, tanto en las funciones administrativas como en las comerciales, esto incluye tener relación directa con clientes, realizar cotizaciones y montar los pedidos; hasta la recomendación para el despacho de los mismos a nivel nacional; cruzar los pagos cuando los clientes hacen la cancelación de dichos pedidos y trabajar en la consecución de clientes presentando el portafolio que maneja la empresa y fidelizándolos. Trabajar con AKT para el despacho y matricula de motos a nivel nacional.

- Nombre del estudiante en práctica: Maria Fernanda Gomez Jaimes
- Documento de Identidad: 1010123808
- Dirección: Cl. 1 Sur #50D-6
- Facultad: Negocios Internacionales
- Cargo: Aprendiz
- Duración: 6 meses
- Fecha de inicio: 18 de agosto de 2021
- Fecha de finalización: 18 de febrero de 2022
- Empresa: Colombiana de Comercio Corbeta S.A
- Jefe inmediato: Kelly Sánchez (gerente de unidad)

## **1.2. CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:**

Colombiana de Comercio Corbeta S.A fue fundada en 1938, inició como distribuidora de textiles, sin embargo decidieron incursionar con los productos de consumo y más tarde con la línea



de audio y video, adoptando marcas reconocidas como Samsung, LG, Sony y Panasonic, y así convirtiéndose en una distribuidora reconocida.

Ya para el año 2001 se decide crear la marca propia Kalley, con la que pretendían ser competencia en los portafolios de hogar, electrónica, audio y video, el cual obtuvo el éxito que se esperaba. Es entonces cuando para el 2004 deciden expandirse y nace AKT, donde tiene toda la línea de motos y bicicletas eléctricas. Gracias al gran crecimiento que se venía obteniendo desarrollaron una nueva marca llamada Magenta, es una marca dedicado al cuidado personal, aunque con esta no han tenido el crecimiento que las demás, sigue siendo una marca en la que trabajan constantemente. Para el año 2013, un año después nace la marca Castrol, que está orientada a la fabricación y distribución de lubricantes de autos, aprovechando el reconocimiento que tenían por ser los primeros en traer la marca Foton al país. Sin embargo en 2015 se crea otra marca llamada MI DÍA, que está enfocada al área de consumo de los hogares y viene siendo una competencia directa de las tiendas D1. Todas estas marcas han llevado a Corbeta a ser llamado como lo es hoy, la compañía N°20 en términos de ventas en Colombia.

**1.2.1 MISIÓN:** En Colombiana de Comercio – Corbeta S.A. Nos especializamos en la comercialización de productos, llegando a los principales canales de distribución, presentando excelentes servicios de venta y postventa a nuestros clientes y proporcionando satisfactorios resultados de crecimiento por la distribución de productos a nuestros proveedores.

**1.2.2. VISIÓN:** Continuar siendo empresa líder en distribución, a través de la conformación inteligente del portafolio de líneas y del conocimiento profundo de nuestros clientes para satisfacer de la mejor manera sus necesidades, lo cual nos permitirá proporcionar una adecuada retribución a nuestro equipo humano, proveedores y accionistas.



### **1.3. ALCANCES**

Corbeta, quiere llegar a ser la distribuidora número uno en el país, con su experiencia de más de 70 años en Colombia, ha consolidado una sólida red de negocios enfocados en el beneficio de los consumidores Colombianos, ofreciéndoles los mejores productos de valor del mercado. Sus fortalezas son, el número de clientes que atiende, el número de representantes de ventas, la cobertura total del país y el conocimiento del mercado.

### **2. JUSTIFICACIÓN**

Como estudiantes de negocios internacionales, tenemos una alta educación en ámbitos como mercadeo, logística, finanzas, contabilidad, economía y administración, eso hace que para un egresado aumenten las posibilidades de entrar a la vida laboral en cualquiera de estas áreas que sea de su interés, sin embargo, al realizar prácticas profesionales se le da la oportunidad al estudiante de tener la experiencia de desempeñarse en estos ámbitos mencionados.

Los beneficios que se pueden obtener de unas prácticas no son solo para el estudiante sino también para la empresa, pues son personas que tiene conocimientos más actuales y de acuerdo a las situaciones presentes del mercado. Adicionalmente, el estudiante está teniendo la oportunidad de poner en práctica y desarrollar las ideas sobre los conocimientos que tiene, y que a su vez traerá más conocimiento así mismo y por consiguiente a la empresa.

### **3. OBJETIVOS DEL INFORME**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

- Se pretende describir como fue la experiencia durante los seis meses de prácticas profesionales dentro de Corbeta.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**



- Analizar según el área en que desarrollaron las prácticas que aprendizajes y experiencia se obtuvo.
- Calcular el grado de conocimientos aplicados durante el paso por la empresa.
- Exponer como fue adaptarse a las funciones donde le dieron la oportunidad de desempeñarse.

#### 4. DIAGNÓSTICO

Corbeta, ha venido en un crecimiento constante en sus 70 años desde su surgimiento, tanto que ya cuenta con grandes almacenes como Alkosto, Alkomprar, K-tronix los cuales se encuentran bajo la misma razón social, pues como empresa tiene muy buenas estrategias para posicionar marca, esto ha sido posible gracias a que vienen aplicando los valores corporativos que se basan en la ética comercial y la buena fe, esto en el ámbito exterior con sus clientes. En el ámbito interno, implementa diversas actividades que mantiene motivados a sus empleados, es una forma de hacer que los empleados se apropien más de sus funciones.

Financieramente, es una empresa que factura bastante, en mi experiencia en el área comercial, que es el canal institucional, el cual tiene presencia en las cinco ciudades principales de Colombia que son, Medellín, Bogotá, Cali, Barranquilla, donde solo se maneja el portafolio de electrónica (pequeños y grandes electrodomésticos), mensualmente se tiene presupuesto de 500.000.000.000 de pesos y cada vez va aumentando, sin contar los demás portafolios que se manejan. Con la pandemia por covid-19, en vez de disminuir los volúmenes de venta, por el contrario se mantuvo igual, incluso en algunos meses superando estos presupuestos.

Con la marca Kalley han tenido mucho éxito, la razón es porque tomando de ejemplo la ciudad de Medellín, tienen un punto de venta que se llama “casa de experiencias Kalley” donde allí se



invitan a los clientes a que vivan la experiencia completa de los productos Kalley, es decir, es dicho lugar todos los artículos están funcionales, hay un espacio que tiene forma de casa, donde cuenta con un sofá, tv inteligente, bombilla inteligente, purificador de ambiente, aspiradora inteligente, sensores exteriores y todo conectado de tal manera que las personas pueden ver como funcionaria dentro de una casa, teniendo la experiencia, adicionalmente sus productos son de muy buena calidad y brindan garantía de dos años, cosa que no hacen todos las marcas de electrodomésticos, es un punto a favor.

#### **4.1. ANÁLISIS EXTERNO**

##### **4.1.1. OPORTUNIDADES**

- Tener más representantes de ventas en todo el territorio nacional colombiano.
- Apertura de oficinas de la empresa Corbeta en territorio donde hasta el momento no han llegado, entre ellas, Cartagena, Bucaramanga, santa marta, Villavicencio.
- Mejorar los precios de mayorista que tiene con los proveedores.

##### **4.1.2. AMENAZAS**

- Ingreso de competidores internacionales al mercado nacional.
- Bajas ventas en el mercado por el aumento de la canasta familiar y las necesidades básicas.
- Mejores estrategias competitivas en el mercado por parte de competidores nacionales.

#### **4.2. VENTAJAS DE LAS REDES SOCIALES**

La empresa corbeta cuenta con un amplio portafolio de redes sociales, puedes encontrar información sobre la empresa en LinkedIn, Facebook, Instagram, cuenta con su propia página web que es la siguiente <https://www.corbeta.com.co>, cuyas redes están en constante actualización y



cuentan con un excelente diseño gráfico que logra captar la atención de la persona que está del otro lado. Todos estos medios de comunicación hacen que no haya intermediarios en el mensaje, negociación que se esté haciendo en tiempo real, las redes sociales nos ayudan a poder brindar un mejor servicio al cliente, los clientes potenciales puedan observar en el catálogo de ventas que tiene la empresa, siendo este actualizado de manera periódica con todas las novedades que se vayan ingresando en la empresa y sus productos.

### **4.3. DESVENTAJAS DE LAS REDES SOCIALES**

A pesar de que cuenta con una página web con el portafolio actualizado, tiene una falencia y es la forma de comprar, pues no tiene la opción de carrito de compras lo cual dificulta ir a la venta, al igual que tampoco muestra precios con los que los clientes puedan hacer comparativos y tomar decisiones.

### **4.4. ANÁLISIS INTERNO**

#### **4.4.1. FORTALEZAS**

- Líderes en ventas con diferentes marcas a nivel nacional.
- Se desempeña como operador logístico IPL, se hace cargo de su propia logística en las sedes principales, ya que cuenta con las oficinas que hacen todo el trabajo administrativo pero todas las sedes tiene a su vez su respectiva bodega para realizar los respectivos almacenajes y despachos según las coberturas de estas.
- Buena estrategia de incentivos internos para los empleados, entre ellos el fondo de empleados.

#### **4.4.2. DEBILIDADES**

- A pesar de que se cuenta con un transporte propia, hay lugares a los cuales no se tiene



cobertura y se escogió una transportadora la cual no es muy competente ya que no llega a las poblaciones sin nomenclatura y dificulta la entrega de la mercancía y cerrar negociaciones importantes.

- Ausencia en capitales de departamentos en el territorio nacional colombiano, porque permite la presencia de las empresas de la competencia.

#### 4.5. MATRIZ DOFA





## 5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA

Las practicas iniciaron el 18 de agosto de 2021, inicialmente se pretendía que se adoptara con una modalidad de alternancia, trabajando tres días en casa y tres en oficina por cuestiones de aforo. Sin embargo las practicas se dieron presenciales 100% los primeros dos meses. El primer mes fue de inducción a la empresa y a las actividades que correspondían, al segundo mes fue de capacitación para reemplazar a un compañero que solicito sus vacaciones, el compañero es el encargado de entregar motos a nivel nacionales de las negociaciones que se hagan en el canal institucional, la mayoría de estas ventas se tratan de redenciones, un ejemplo es la empresa de Avon que trabajo con catálogos y por acumular cierta cantidad de puntos le permite a sus ejecutivos redimir premios, en este caso son motos de AKT que se e entregan en la ciudad donde se encuentre el ganador con la matricula correspondiente, las funciones del puesto son, trasladar las motos a nivel nacional depende la ciudad de entrega ya que todas deben salir de Medellín que es donde se encuentra la ensambladora AKT y realizar toda la documentación que tiene que ver con los tramites de la matrícula. La estudiante como reemplazo, tuvo que hacer todas las funciones, desde el despacho de las motos, hasta la matrícula de las motos y todo el seguimiento correspondiente durante las siguientes tres semanas. Al regreso del compañero, se retomaron las actividades regulares pero trabajando únicamente con los clientes que la jefe inmediata atiende, que son Avon, Novaventa y A&A Corp, las maneja la gerente ya que son los clientes con más volumen de ventas. Al cabo de dos semanas trabajando de la mano de la gerente de unidad, la compañera de soporte solicito sus vacaciones, por ende el siguiente mes fue de capacitación para cubrir ese reemplazo, las funciones de la compañera son, responder ante las situaciones de garantías, devoluciones, recomendación de pedidos para que sean despachados a nivel nacional y responder ante cualquier



novedad que se presente con el despacho de los pedidos y solucionarlo, todas esas funciones fueron cedidas a la practicante durante un mes. Terminando ese reemplazo se retomó nuevamente las funciones correspondientes pero esta vez apoyando a todo el equipo, las funciones normales, eran hacer cotizaciones, montar pedidos, consecución de clientes, contactar proveedores, todo esto hasta finalizar las practicas.

## **6. PLAN DE ACCIÓN**

Mal planeación en el forecast de la importación de los artículos.

### **6.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

Una situación que se presento en los últimos meses con uno de los clientes más grandes del canal institucional que es Avon es la mala planeación en el forecast, pues este cliente como Novaventa entre otros grandes que trabajan con catálogos, normalmente solicitan cotización de productos pero en grandes volúmenes y con mucho tiempo de entrega, para darle una respuesta al cliente se debe hablar con cada inhouse de cada marca para que ellos según su forecast puedan indicar si para la fecha estipulada van a tener la cantidad disponible y a un buen precio. Pero se ha presentado la situación de que no tiene buena disponibilidad de ciertos productos porque no previnieron estas situaciones, y para cumplirle a un solo cliente implica que las demás negociaciones se queden sin inventario, o que al cliente propio no se le pueda hacer entrega de todas las unidades solicitadas.

### **6.2 ANÁLISIS DEL PROBLEMA**

Los inhouse encargados de realizar este análisis no está teniendo en cuenta las situaciones que se pueden presentar que se salen de las manos la empresa y de los transportadores, como lo ha sido



la escases de contenedores alrededor del mundo, esto ha presentado retrasos para todas las empresas y ha hecho que aumenten los precios en las importaciones.

No se está teniendo en cuenta que cada día se están consiguiendo nuevos clientes que pueden solicitar grandes volúmenes aparte de los clientes grandes que ya hacen las peticiones.

### 6.3 POSIBLE SOLUCIÓN AL PROBLEMA

- Una posible solución es hacer el balance de los clientes actuales y lo que compran regularmente y pensar en que día a día se consiguen clientes nuevos por todo Colombia, por ende se debe hacer un forecast donde se prevea esta clase de situaciones, manteniendo constante comunicación con los canales de ventas para tener la información más detallada posible.
- Con los proveedores en el exterior tener un respaldo de la mercancía con la que pueda contar de forma inmediata cuando la situación así lo requiera, que permita cumplir con cada negociación

### 7. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA (ANEXOS)

- **Realización de cotizaciones:** después de la consecución de los clientes, ellos solicitan a su representante de ventas correspondiente lo que requieren y ellas a su vez las reenvían a los practicantes, quienes respondemos en el formato único de cotización, los artículos se sacan de la bodega de la misma ciudad en que se va a entregar de lo contrario se le debe cobrar un flete adicional el cual debe ir incluido en el precio que se les cotiza



# UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

## PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

M E D E L L Í N

PROVEEDOR	Colombiana de comercio s.a
NIT	890900943 - 1
CLIENTE	OPPERAR
FECHA	Enero 18 de 2022



CODIGO EAN	REF	DESCRIPCION	IMAGEN	PRECIO SIN IVA	IVA	PRECIO CON IVA	IMPORTANTE
7705946463614	K-ATV32HDS	TV 32" HD Smart Android +SPK Barra Sonido 20 W + BT Sistema Android TV (Google) el más completo y versátil Entretención total con miles de Apps (Google Play Store) Control del TV y Smart Home por voz (Google Assistant) Sonido Increíble (SPK) de 5.1 canales con 20W y TV KALLEY 32" ATV32HD HD		\$ 794.029	19%	\$ 944.895	TENER EN CUENTA CONDICIONES COMERCIALES. ESTRATEGIA VALIDA HASTA ENERO 28
7705946475716	K-ATV32HD	Sistema Android TV (Google), el más completo y versátil Entretención total con miles de Apps (Google Play Store) Control del TV y Smart Home por voz (Google Assistant) Netflix, YouTube, Amazon, Disney + y miles más disponibles		\$ 767.559	19%	\$ 913.395	TENER EN CUENTA CONDICIONES COMERCIALES. ESTRATEGIA VALIDA HASTA ENERO 28

- **Digitación de pedidos:** cuando el cliente envía la orden de compra con los artículos que desea comprar tomamos el pedido, y debemos a soporte comercial quien nos dara un numero de pedido con el que se dará el siguiente correspondiente hasta la entrega al cliente, para enviar los pedidos se hace en el siguiente formato

### PEDIDO INSTI A&A CORP OC 11768



María Fernanda Gomez Jaimes

Vie 11/02/2022 15:25

Para: Soporte Comercial

CC: Viviana María Arboleda; Kelly Johana Sánchez

 FORMATO PEDIDO INSTI... 62 KB	 CORBETA OC-11768.pdf 47 KB
--	---

2 archivos adjuntos (109 KB) Guardar todo en OneDrive - Colombiana de Comercio S.A. Descargar todo

Buen día

Por favor digitar

Quedo atenta



María Fernanda Gomez Jaimes  
Practicante institucional  
[Maríaf.gomezj@corbeta.com.co](mailto:Maríaf.gomezj@corbeta.com.co)  
3185479891  
Calle 2 # 50 – 21  
Guayabal - Cristo Rey  
Medellín



# UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

## PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

M E D E L L Í N

FORMATO PEDIDO INSTITUCIONALES			
EJECUTIVO DE CUENTA	KELLY SANCHEZ	CATALOGO	electronica-informatica
ZONA	GER005		
CLIENTE	A&A CORP	AGENCIA-Unidad negocio	DIMED
NIT	8110306547		
OC	11768		
CODIGO PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO ANTES IVA X UNIDAD
7705946641067	Aromática FrutoRojos MiDiAx20	50	\$ 1.696
7701023035675	Aroma Limoncillo MiDiAx20/15gr	150	\$ 1.538
7701023035682	Aroma Manzanilla MiDiAx20/15gr	150	\$ 1.538
ENTREGAR EN LA DIRECCION DE LA FACTURA EN CRA 46 #48C SUR 51 ENVIGADO - ANTIOQUIA TEL: 604 4442671			

- **Despacho de pedidos:** con el número de pedido se recomienda para que la reserva puedan despachar los pedidos, se envían las guías y rótulos, cuando deben rotular cada producto

Maria Fernanda Gomez Jaimes  
Lun 07/02/2022 18:15  
Para: Todos: Distribuciones Medellín Reserva; Todos: KL Center Logistica CEDI Medellín; Yuliana Palacio Zapata (ENVIA)  
CC: Viviana María Arboleda; GER003\_DIMED María Verónica Cortés Naranjo; GER006\_DIMED Ana María Arango y 3 más

CONSOLIDADO TRASPO... 383 KB  
PLANTILLA PAQUETERA ... 18 KB  
RE: AC - PAGO RESMAC ... 331 KB  
GUIA AIN0051541.pdf 1 MB

Mostrar los 9 datos adjuntos (4 MB) Guardar todo en OneDrive - Colombiana de Comercio S.A. Descargar todo


Buen día  
Por favor su ayuda despachando

NUMERO DE PEDIDO	CLIENTE	NOTA
AIN0051532	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051533	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051534	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051535	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051536	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051537	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051538	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051539	C.I. Distrihogar S.A.S.	DESPACHAR CON ENVIA COLVANES
AIN0051479	SMART MANAGEMENT SOLUTIONS S.A.S.	ENTREGAR CON REMISION EN CALLE 48 F SUR # 40 - 55 URBANIZACION PUERTO LUNA. APTO 102 - BARRIO: SEÑORIAL - ENVIGADO. PAGO CONTRAENTREGA
AIN0051464	RESMAC S.A.S	ENTREGAR CON REMISION EN CL 43 # 71-77, LAURELES, MEDELLIN. ANEXO ACDM-1103
AIN0051516	MAKROTONER SUMINISTROS S.A.S.	ENTREGAR EN LA DIRECCION DE LA FACTURA EN CRA 67 A 48 D 142 BARRIO - SURAMERICANA. MEDELLÍN
AIN0051497	Novaventa S.A.S	ENTREGAR CON REMISION EN CALLE 18 35 69 CARULLA PALMAS OF 402, EL POBLADO, MEDELLIN



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA  
M E D E L L Í N

- **Responder a garantías:** cuando necesitan ir por la garantía yo debo confirmar que el producto tenga la falla que dicen tener y que toda la información coincida, cuando se valida de que todo es correcto se adjuntó una carta de garantía con la cual la persona se acerca al centro de servicio y se atenderá inmediatamente, sin tiene la carta no se le hará efectiva la garantía

  
**corbeta**  
Colombiana de Comercio S. A.  
Distribuciones Medellín  
NIT. 890.900.943-1

---

Medellín, 05 de Enero de 2022

Señores:  
KALLEY


Reciba un cordial saludo:

El señor(a) Yerlinton Moreno Cordoba. Recibió una TV KALLEY 43" STV43FHDT FHD. El producto está presentando fallas y requiere revisión por garantía.

Numero de factura  
DY-0003675938/P0651340922  
23/07/2021  
Producto adquirido por nuestro cliente CESAR EMILIO LARGACHA ANDRADE

Por su atención y colaboración, gracias.

Atentamente,

  
Viviana Arboleda Agudelo  
Institucionales  
361 13 00 EXT 116  
3173684973

- **Revisar la cartera del equipo:** después de radicar las facturas los clientes envían los comprobantes de que realizaron los pagos y se debe mandar a ingresar el pago



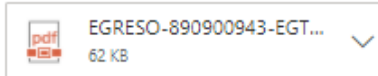
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA  
M E D E L L Í N



Maria Fernanda Gomez Jaimes

Mar 08/02/2022 9:48

Para: Kelly Johana Sánchez



2 archivos adjuntos (230 KB) Guardar todo en OneDrive - Colombiana de Comercio S.A. Descargar todo

Buen día

Por favor ingresar pago

07/02/2022

50,673,188

SubcInt 1	Cliente	Nom 1	Tp Entrada	Motivo	Condiciones	ID Ítem	Numero Legal	Saldo
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DF-0010719116	P0621964234	\$ 7,422,851
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DF-0010721145	P0621965946	\$ 1,713,569
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DF-0010721147	P0621965948	\$ 2,998,000
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DM-0004346938	P0631542540	\$ 11,361,764
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DM-0004346939	P0631542541	\$ 6,882,924
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DM-0004346940	P0631542542	\$ 14,432,911
GER005	8110306547	A&A CORP S.A.S.	FC	VTAS	55-D	DM-0004346941	P0631542543	\$ 5,861,170

Quedo atenta

- **Despachos de motos a nivel nacional:** todas la motoso están en la ensambladora que está ubicada en la ciudad de Medellín, pero las motos se deben entregar a cada persona en puntos AKT autorizados pero de la ciudad donde este el cliente final, todas las motos se despachan bajo consolidación de carga



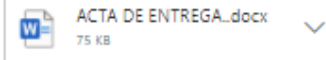
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA  
M E D E L L Í N

Maria Fernanda Gomez Jaimes

Mar 12/10/2021 16:38

Para: Andres Felipe Araque Delgado; Nelson Enrique Vallejo Duque; Danny Guzman Cano; Karen Alexandra Mahecha Bernal; Luis Eduardo Jimenez Mestra

CC: Fredy de Jesus Berrio Parra; GER007\_DIMED Paula Alejandra Castrillon Montoya; Julian Alexander Muñoz Rodriguez; John Jairo Olarte Florez



Buenas tardes

**Araque**, Mestra

Por favor su ayuda despachando estas motos hacia MOCEB

BLANCA ESTELA RINCON RAMIREZ	51,818,392	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51250NB022757	157FMIUE103617
Carlos Luis Muñoz Pinto	125,532,004	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51255NB022740	157FMIUE103638
Flor Stella Cepeda Rodríguez	51,624,779	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51255NB022785	157FMIUE103985
Heidy Carolina Vanegas Prieto	1,033,775,859	7705946872867	Moto AK125NKD E3 22 Neg LED PT	9F2D51250NB023309	157FMIUE136429
Liseth Andrea Posada Tinoco	1,024,563,617	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51255NB022771	157FMIUE103899
Maria Teresita Aricapa Escobar	29,810,718	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51256NB022780	157FMIUE104068
Mireya Gacha	51,581,157	7705946872867	Moto AK125NKD E3 22 Neg LED PT	9F2D51250NB023276	157FMIUE136301
Nancy Fabiola Bravo García	52,326,123	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51255NB022768	157FMIUE103847
Nelson Enrique Perez	79,863,277	7705946872867	Moto AK125NKD E3 22 Neg LED PT	9F2D51250NB023326	157FMIUE136440
Nelson Pulido Uribe	11,444,867	7705946872867	Moto AK125NKD E3 22 Neg LED PT	9F2D51250NB023293	157FMIUE136283
Norha Isabel Acosta Hernandez	20,546,630	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51250NB022743	157FMIUE103598
Santiago Hernandez	1,000,521,944	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51256NB022813	157FMIUE104127
SONIA CONSTANZA PIMENTEL PERDOMO	1,022,927,345	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51255NB022754	157FMIUE103589
Yasmin Diaz Bohorquez	52,820,112	7705946872881	MotoAK125NKD E3 22 N/Mt LED PT	9F2D51256NB022794	157FMIUE103947

Señores MOCEB, por favor su ayuda recibiendo estas motos y confirmar apenas las tengan para indicar dirección de envío

Feliz resto de día

Quedo atenta

- **Iniciar tramite de motos:** al mismo tiempo que se está despachando la moto se debe iniciar el proceso de tramite ya que todas la motos deben salir matriculadas



Maria Fernanda Gomez Jaimes

Mar 02/11/2021 16:59

Para: Alkomprar Trámites - Medellín

CC: Liliana Bran Perez; Fredy de Jesus Berrío Parra



DOCUMENTOS MARIA SI...  
800 KB



DOCUMENTOS YURANIS...  
993 KB



DOCUMENTOS JHADIT E...  
794 KB

3 archivos adjuntos (3 MB) Guardar todo en OneDrive - Colombiana de Comercio S.A. Descargar todo

Buen día

Por favor su ayuda validando si los documentos esta ok, para iniciar proceso de matrícula por ITAGUI, indicar dirección de envío en físico

REPRESENTANTE	C.C	CELULAR	DIRECCION	CIUDAD DE RESIDENCIA	DEPARTAMENTO	CORREO	EAN	REF	CHASIS
MARIA SIRLEY ALZATE GIRALDO	24428953	3005705861	CR 63A 64 29 BR LOMA LINDA	ITAGUI	ANTIOQUIA	<a href="mailto:mariteoly@hotmail.com">mariteoly@hotmail.com</a>	7705946774994	Moto AK125CR4 EIII 22 Ng/BriPT	9F2D21259NB
YURANIS ZAPATA CONTRERAS	22246964	3126180267	CL 10 1 22 85 LA CRUZADA MARIA ALEGRIA LA CRUZADA	SEGOVIA	ANTIOQUIA	<a href="mailto:tefi_1529@hotmail.com">tefi_1529@hotmail.com</a>	7705946774994	Moto AK125CR4 EIII 22 Ng/BriPT	9F2D21259NB
JHADIT ENIT FUENTES MONTIEL	42656902	3042081388	CL LA BOMBA LAS MARIAS	ARBOLETES	ANTIOQUIA	<a href="mailto:ihaditenit05@email.com">ihaditenit05@email.com</a>	7705946774994	Moto AK125CR4 EIII 22 Ne/BriPT	9F2D21258NB

## 8. CONCLUSIÓN DEL INFORME

Del paso por la empresa Corbeta, se concluye que se dio la oportunidad de adquirir conocimientos en diferentes funciones, depositaron mucha responsabilidad y confianza, al cubrir estos puestos que dentro de la empresa se consideran los más importantes y delicados. Adicionalmente se puede evidenciar el aprendizaje en términos completamente nuevos pero que en el área comercial son muy utilizados y el desconocimiento de estos puede cambiar totalmente el sentido de la palabra. Muchas de las tareas no se habían puesto en práctica y aquí se pudo tenerla y dando experiencia en el campo.

Es una empresa donde se trabaja gran parte del tiempo bajo presión, pues tanto los compañeros como los clientes están presionando porque necesitan de manera urgente sus solicitudes, pues fue una cualidad que debió aprender a manejarse para el buen desarrollo de las actividades.



Por otra parte el informe dio a conocer que el estudiante desempeño diversas tareas y que su paso por dicha empresa fue bastante productivo, adquirió conocimientos nuevos entre ellos el cómo dirigirse a otras personas de manera formal y como dirigirse ante los proveedores.

### **Bibliografía**

DISTRIBUCIONES, C. (s.f.). *CORBETA S.A.* Recuperado el 02 de 2022, de <https://www.corbeta.com.co/>