



INFORME FINAL DE PRÁCTICA Y/O PASANTÍAS

Programa Administración de Negocios Internacionales

INFORME FINAL DE PASANTÍAS REALIZADAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA MUNDIAL
LOAIZA S.A.S

YISELA OBANDO RODRÍGUEZ



UNIVERSIDAD DEL PACIFICO
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUENAVENTURA VALLE DEL CAUCA, COLOMBIA
2023



INFORME FINAL DE PRÁCTICA Y/O PASANTÍAS

Programa Administración de Negocios Internacionales

**INFORME FINAL DE PASANTÍAS REALIZADAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA MUNDIAL
LOAIZAS.A.S**

YISELA OBANDO RODRÍGUEZ

**INFORME DE PASANTÍAS PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Director:

ESP. BORIS FRANCISCO MOSQUERA POTES

LÍNEA DE PROYECCIÓN SOCIAL:

**COMPETITIVIDAD DEL NODO PORTUARIO; COMERCIO EXTERIOR; LA ECONOMÍA REGIONAL EN
UN MUNDO GLOBALIZADO; DESARROLLO EMPRESARIAL**

**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUENAVENTURA, COLOMBIA
2023**



AGRADECIMIENTOS

En este escrito quiero darle primeramente gracias a Dios por ser el dador de conocimiento y sabiduría, a mis padres Rómulo Obando Lara y Luz Dary Rodríguez Portocarrero quienes me han estado apoyando a lo largo de estos años en mi formación como profesional. También quiero agradecer a mis hermanos y a mi esposo que nunca me dejaron sola y siempre me dieron las fuerzas necesarias para seguir adelante y no rendirme a lo largo de este proceso.

A la universidad del pacifico por ser nuestra alma mater, nuestro segundo hogar y abrirnos sus puertas para ser de nuestros sueños una realidad, al cuerpo de docente por brindarme sus conocimientos y guiarme para ser una profesional.

Quiero agradecer a mi compañera Sandra Gabriela Estupiñán por ser mi guía y mi pilar en mis pasantías en la empresa Comercializadora Mundo Loaiza para poder lograr un mejor desempeño



RESUMEN

La finalidad del presente informe consiste en resaltar las diferentes tareas que se desarrollan dentro de la empresa Comercializadora Mundial Loaiza SAS dedicada a la importación y comercialización de mercancías en general por estudiante de la universidad del pacifico, en su etapa de formación académica y aspirante a obtener el título de profesional en administración de negocios internacionales.

Dentro de la empresa se conocen los diferentes métodos para la debida recepción de las mercancías, logística, portuaria y aduanera, solicitar al cliente los formatos de poderes de las navieras autenticados, cámara de comercio, Rut y cedula, radicar documentos originales y hacer sellar el recibo del poder.

Se estableció dentro de la empresa lo que es la página web, el organigrama, los objetivos de la institución que se realizó como parte de mi aporte para así establecer claridad de los clientes y futuros clientes de la empresa.

Palabras clave: *Importación, Comercialización, Cámara de comercio, Inventario, Logística, Mercancías, Aduanas*



ABSTRACT

The purpose of this report is to highlight the different tasks that are carried out within the company Commercialized Mundial Loaiza SAS dedicated to the import and commercialization of merchandise in general by students of the Universidad del pacifico, in their academic training stage and aspiring to obtain professional degree in international business administration.

Within the company, the different methods for the proper reception of the goods, logistics, port and customs are known, request the client the forms of Powers of the shipping companies authenticated, chamber of commerce, rut and cedula, file original documents and have the document sealed.

It was established within the company what is the official website, the organization chart, the objectives of the institution that was carried out as part of my contribution in order to establish clarity of the clients and future clients of the company.

Keywords: *Import, Marketing, Chamber of commerce, Inventory, Logistics, Goods, Customs*



TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1 CAPITULO I: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA | 2 |
| 1.3 RESEÑA HISTÓRICA | 2 |
| 1.4 UBICACIÓN GEOGRÁFICA | 2 |
| 1.5 OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN | 2 |
| 1.6 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES | 3 |
| 1.6.2 visión | 3 |
| 1.6.2 VALORES | 3 |
| 1.7 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN | 4 |
| 2. CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEL AREA EN LA CUAL SE DESARROLLA LA PRACTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA | 5 |
| 2.1. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA EN LA CUAL SE DESARROLLÓ LA PRÁCTICA PROFESIONAL | 5 |
| Organigrama de la Empresa | 5 |
| 3. CAPITULO III: DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA | 6 |
| 3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS | 6 |
| 3.2 LIMITACIONES CONFRONTADAS EN LA PRACTICA | 7 |
| 3.3 APORTES DEL PASANTE A LA EMPRESA | 7 |
| 3.4 APORTES A LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA (UNPA) | 7 |
| 4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 8 |
| 4.1 CONCLUSIONES | 8 |
| 4.2 RECOMENDACIONES | 8 |
| GLOSARIO | 9 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 10 |
| ANEXOS | 11 |
| ANEXO 1: Ubicación geográfica de la empresa | 11 |
| ANEXO 2 firma de aprobación del tutor | 12 |



INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como propósito principal presentar el desarrollo de los objetivos propuestos en el informe de pasantías. Este trabajo analiza las actividades que se ejercen en las diferentes secciones de la empresa comercializadora Mundial Loiza SAS, en ella se aprenden muchas cosas de lo que es el entorno de operación logística, administrativa y de diferentes desarrollos para la comercialización de mercancías nacionales e internacionales, en este puesto que sirven como base para futuros trabajos con respecto a importación y exportación.

Actualmente se requiere profesionales en nuestra ciudad distrito altamente calificados, por ende, la pasantía realizada en la empresa comercializadora mundial Loiza SAS, ofrece al estudiante una perspectiva real y clara de lo que será su desempeño como profesional en comercio exterior, así mismo permite al pasante tener seguridad y confianza de los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera profesional. Esto consiste en apoyar las actividades de desarrolla dicha entidad, realizar una base de datos o plataformas para complementar para complementar dichas labores y a saber las cantidades de clientes que posee la empresa, y a su vez realizar informes del trabajo realizado. A lo largo de este informe se encontrará el desarrollo de los objetivos planteados, teniendo en cuenta las respectivas funciones y/o tareas asignadas por la estudiante encargada. (Diego Smith, 2020)



1 CAPITULO I: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

1.1 RAZÓN SOCIAL

COMERCIALIZADORA MUNDIAL LOAIZASAS

1.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA

Actividad principal código CIIU: G4642 (cámara de comercio, 2014).

Actividad secundaria código CIIU: G4649 (cámara de comercio, 2014).

Otras actividades código CIIU: G4663 (cámara de comercio, 2014).

1.3 RESEÑA HISTÓRICA

La empresa COMERCIALIZADORA MUNDIAL LOAIZA S.A.S identificada con NIT. 901.215.486-8, fue constituida el 29 de octubre de 2014 en la cámara de comercio de la ciudad de Buenaventura, ubicada en la dirección: Cra 19 3 BIS 52. "Tiene como objetivo principal la importación y comercialización de mercancías en general, maquinaria e insumos. Así mismo podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el exterior". (Cámara de comercio, 2014).

1.4 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

La empresa comercializadora Mundial Loaiza S.A.S se encuentra ubicada en la ciudad de Buenaventura valle del cauca zona isla comuna dos, dirección Carrera 19 3Bis 52.

1.5 OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN

- Ser una de las empresas líderes en el mercado nacional e internacional, ofreciéndole a nuestros clientes precios competitivos y productos de alta calidad.



- Implementar nuevas estrategias de ventas y nuevos canales de distribución para llegar a más clientes.
- Aumentar nuestras ventas en un 25% respecto al año anterior.

1.6 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

1.6.1 Misión

Comercializar mercancías a nivel nacional e internacional, la cual permita cubrir las necesidades del mercado, ofreciéndoles a nuestros clientes precios competitivos en alianzas con proveedores comprometidos con la calidad y el cumplimiento de los plazos de entrega de la mercancía. (Yiobro99, 2023).

1.6.2 visión

Para el año 2027 comercializadora mundial Loaiza SAS será una empresa firme mente posicionada en el entorno nacional e internacional. Líder en la comercialización de mercancías de alta calidad, generadora de estabilidad económica y alcanzando un alto reconocimiento con clientes convertidos en amigos leales, y un recurso humano con sentido de pertenencia que aporta al desarrollo productivo del país (yiobro99, 2023)

1.6.2 VALORES

En nuestra empresa resaltan valores que representan nuestra cultura empresarial entre estos están:

- Trabajo en equipo
- compromiso
- seriedad
- cumplimiento
- respeto



1.7 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Comercializadora mundial Loiza S.A.S cuya razón social está dirigida a la importación y comercialización de productos en general, cuenta con un personal altamente calificado para atender cada una de las operaciones de la empresa y de esta manera cumplir con nuestros objetivos. (Yiobro99, 2023)

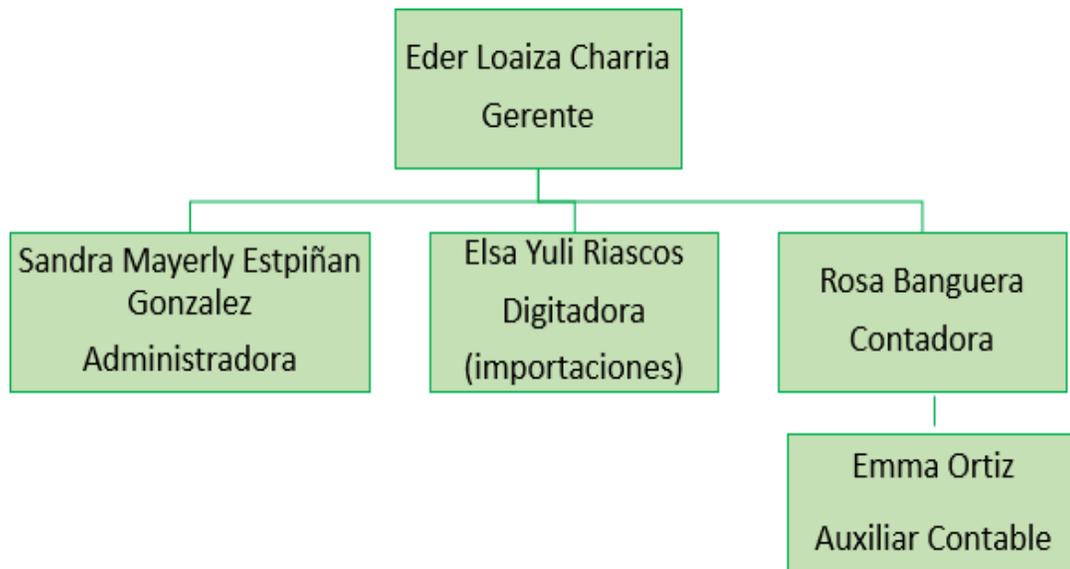


2. CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEL AREA EN LA CUAL SE DESARROLLA LA PRACTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA

2.1. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA EN LA CUAL SE DESARROLLÓ LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Área de importaciones: hace parte de la cadena logística desde que el contenedor llega a puerto, liberación, pago a naviera, pago de impuesto Dian, pagos de puerto y solicitud de retiro de carga, el proceso termina hasta el seguimiento de la devolución del contenedor de la naviera al puerto y facturación final al cliente.

Organigrama de la Empresa



Fuente: Elaboración propia



3. CAPITULO III: DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA

3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS

Cargo: pasante administrativo y operario de la empresa

Funciones: apoyar los diferentes procesos que se dan dentro del área de importación de la empresa comercializadora Mundial Loaiza SAS.

- Liquidar almacenajes para la entrega de la carga al transporte.
- Subir BL, declaraciones y consulta de inventario con mercancía levantada para solicitar la orden de retiro a puerto.
- Verificar que la orden de retiro este aprobada para generar el PIN (Código alfanumérico) para que enviar documentos a la empresa de transporte asignada por el cliente.
- Manejar correo electrónico de la empresa, notificar al cliente del estado de la carga.
- Solicitar al cliente los formatos poderes de las navieras autenticados, cámara de comercio, Rut y cedula, radicar documentos originales y hacer sellar el recibido del poder, manejar control de AZ con los poderes de naviera. Presentarse en naviera para liberar el BL cuando la coordinadora indique, verificar que el documento de transporte original se encuentre sellado y el comodato coincida con el contenedor y si es carga suelta validar el BL máster que concuerde con el BL hijo. Notificar por correo al cliente que la carga se encuentra liberada.
- Realizar seguimiento del proceso y solicitar información a la empresa de transporte de la devolución del contenedor, solicitar el tiquete devolución y reportarlo a la naviera, iniciar con el proceso de solicitar la devolución de depósito y realizar cuadro con la fecha estimada de reintegro, notificar a la coordinadora para que valide en la cuenta el ingreso de la devolución.



3.2 LIMITACIONES CONFRONTADAS EN LA PRÁCTICA

Dentro de las limitaciones encontradas en la empresa para desarrollar algunas actividades está el no tener una plataforma digital en la que se pueda llevar un registro de los clientes con todos los documentos pertinentes, estos registros se llevan en carpeta, luego de esto pasarlo a un Excel cuando ya se hubiera terminado el proceso con los clientes, se perdía tiempo y en ocasiones documentos.

3.3 APORTES DEL PASANTE A LA EMPRESA

Se estableció dentro de la empresa la página web de la empresa, los objetivos de la institución y el organigrama.

3.4 APORTES A LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA (UNPA)

Recomendaciones

- Seguir esforzándose para ofrecer la mejor educación superior a los alumnos antiguos y a los nuevos que deseen formarse dentro de esta universidad.
- Mejorar cada día más los canales y fuentes de comunicación e información de la universidad hacia los nuevos y antiguos estudiantes.



4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

El proceso de prácticas y todo lo expuesto anteriormente ha sido de gran satisfacción para mi crecimiento personal y profesional en el cual se me ha dado la oportunidad de seguir avanzando y fortaleciendo mis conocimientos obtenidos en la institución.

Finalmente se cumplieron todos los objetivos y las actividades a realizar en este periodo de seis meses, en donde se pudo obtener una claridad y una visión más enfocada a la realidad de lo que es nuestra profesión.

4.2 RECOMENDACIONES

- Implementar plataformas o sistemas en los que se pueda llevar un registro de todos los documentos y datos de cada uno de los clientes.
- Seguir trabajando día a día y dando lo mejor de sí para ser una empresa líder y reconocida en el mercado.
- Seguir brindando esta oportunidad de poder realizar pasantías a futuros profesionales.



GLOSARIO

EMPRESA: es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular.

CLIENTES: persona natural o jurídica que adquiere los bienes o servicios que ofrece un vendedor a cambio de una compensación monetaria o algún tipo de intercambio.

TERMINAL MARÍTIMO: son sistemas intermodales que permiten cargar y descargar mercancías de un buque y llevarla a otro tipo de transporte, que generalmente es el transporte terrestre que las llevara a su destino final.

DIAN: es un organismo adscrito al ministerio de hacienda y crédito público del gobierno nacional. Una entidad gubernamental técnica y especializada que tiene como objetivo coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del estado y que goza de personería jurídica propia.

MERCANCIAS: cualquier bien capaz de satisfacer una demanda. Es de carácter comerciable.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Comercio, c. d. (2014). *Cámara de comercial cml S.A.S.*

buenaventura.2020, Diego. Smith. Castro. Martínez. Tunja.

<https://yjobro99.wixsite.com/cmloaiza>

<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>

ANEXOS

ANEXO 1: Ubicación geográfica de la empresa



Fuente: Google maps



INFORME FINAL DE PRÁCTICA Y/O PASANTÍAS

Programa Administración de Negocios Internacionales

ANEXO 2 firma de aprobación del tutor



| OBSERVACIÓN |
|-------------|
| |
| |
| |

| Docente de practica | |
|---------------------|--|
| Nombres y Apellidos | Boris Francisco Mosquera Potes |
| D.I. | |
| Fecha: | 13 Abril 2023 |
| Firma |  |

Fuente: elaboración propia



INFORME FINAL DE PRÁCTICA Y/O PASANTÍAS

Programa Administración de Negocios Internacionales