



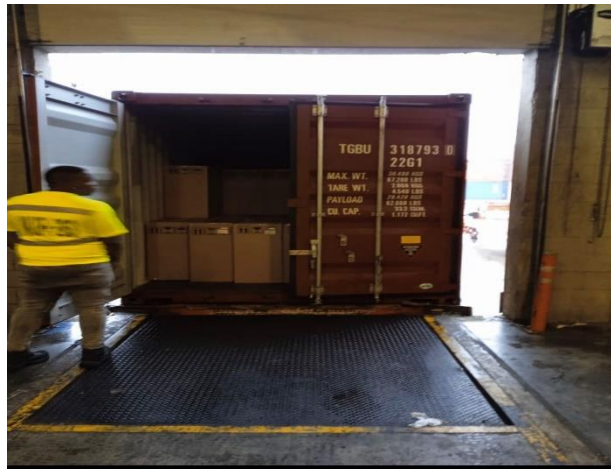
INFORME FINAL DE PRÁCTICA Y/O PASANTÍAS

Programa Administración de Negocios Internacionales

Informe de práctica al interior de la empresa

INTERCOMEX S.A.S

Marlly Gabriela Angulo
Marcos Jeffre Alomia Valencia



Universidad del Pacífico
Administración de Negocios Internacionales
Buenaventura, Colombia
2023



INFORME FINAL DE PRÁCTICA Y/O PASANTÍAS
Programa Administración de Negocios Internacionales

Informe de Practicas al interior de la empresa
INTERCOMEX S.A.S

Marlly Gabriela Angulo
Marcos Jeffre Alomia Valencia

Informe de pasantía como requisito para optar al título de Administrador de Negocios
Internacional

Director
Mag. Brigitte Teresa Correa Estacio

Codirector
Juan Ricardo Buenaventura

Línea de proyección social:
Competitividad del nodo portuario; comercio exterior, la economía regional en un mundo
globalizado, desarrollo empresarial

Universidad del Pacífico
Programa de Administración de Negocios Internacionales
Buenaventura, Colombia
2023



Agradecimientos

Dedicado a Dios porque nos permitió cumplir uno de tantos objetivos de los que nos hemos trazado y que sin la ayuda del nada de esto fuese posible, gracias a nuestros familiares porque sin su apoyo en momentos de dificultad quizás fuésemos desistido de este hermoso programa académico, gracias a la universidad y profesores por su conocimiento impartido, que nos llevaron aprovechar lo que tenemos sin comprometer lo venidero.



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPITULO I: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	2
1.1. RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA DONDE REALIZA SUS PASANTÍAS	2
1.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA	2
1.3. RESEÑA HISTÓRICA	2
1.4. OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN	3
1.5. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES	3
1.6. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.....	4
2. CAPITULO II: DESCRIPCION DEL AREA EN LA CUAL SE DESARROLLO LA PRACTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA.....	5
2.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA INTERCOMEX.....	5
3. CAPITULO III: DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA PRÁCTICA.....	6
PROFESIONAL DIRIGIDA o PASANTIA.....	6
3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.....	6
3.2. LIMITACIONES CONFRONTADAS EN LA PRÁCTICA	7
3.3. APORTES DEL PASANTE A LA EMPRESA.....	7
3.4. APORTES A LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA (UNPA)	8
4. CAPITULO IV.....	9
4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	9
5. GLOSARIO.....	11
REFERENCIAS	12



Resumen

El presente informe da cuenta del trabajo realizado al interior de la empresa Intercomex por parte de practicantes de la universidad del Pacífico, para obtener el título de administradores internacionales. El mismo, muestra a gran escala la trayectoria de la empresa y su diseño empresarial, por otro lado, las labores realizadas en la misma en función de las prácticas profesionales para terminar dentro de las grandes conclusiones que los aprendizajes adquiridos son en función de tipo, académico, laboral y profesional, dejando en evidencia la importancia de labores estructuradas para fomentar espacios que enriquecen la administración internacional, así mismo, logrando la posición el calidad, humanización y trabajo en equipo que requiere la compañía, por lo tanto, se deja plasmados los conocimientos y movimientos que implican las negociaciones con el exterior para que haya una buena trazabilidad en los procesos , a su vez, el adecuado manejo de la economía que le brinda oportunidades al distrito al departamento y al país.

Palabras claves: *Industria, Prácticas, Comercio Exterior*

Abstract

This report gives an account of the work carried out within the Intercomex Company by practitioners from the Universidad del Pacífico, to obtain the title of international administrators. It shows on a large scale the trajectory of the company and its business design, on the other hand, the work carried out in it based on professional practices to end within the great conclusions that the learning acquired is based on type, academic, labor and professional, highlighting the importance of structured work to promote spaces that enrich international administration, likewise, achieving the position of quality, humanization and teamwork that the company requires, therefore, the knowledge and movements that negotiations with abroad imply, in turn, the proper management of the economy that offers opportunities to the country

keywords *Industry, Practices, Foreign Trade.*



INTRODUCCIÓN

El presente informe da cuenta del trabajo realizado por los estudiantes de administración en negocios internacionales; los escenarios a los cuales se vieron expuestos los practicantes dentro de ello se destacan la participación, el control, desarrollo y mantenimiento de los inventarios supervisión de la mercancía importada y exportada; así mismo, establecer relaciones de negocios con los diferentes proveedores, así bien, apoyarse en la sociedad BIC; se encuentran factores importantes que genera conocimientos, barreras para liderazgo, compromiso, ejerciendo las actividades de dirección y supervisión en el despacho de la mercancía, junto con los controles de calidad.

Así mismo, se relata el cómo la comercializadora INTERCOMEX, al ser una “sociedad por acciones simplificada” que se une al trabajo de las, asociaciones BIC, con el propósito de apoyar a las “MiPymes” con la finalidad de exportar, importar y realizar corretaje de productos nacionales e internacionales, la cual, es dirigida y fundada por Sandra Ballesteros quien encuentra como visión darse a conocer como un aliado estratégico y de confianza frente a las importadoras y exportadoras de mercancías como materias primas nacionales, agroalimentos y manufactura, lo anterior, enfocado a la excelencia en el servicio y llevando un control con alta calidad en puertos aduaneros.

Así mismo, se encuentra que la manera de importación y exportación que se lleva a cabo desde el área de operaciones, al ser una compañía dedicada a la industrialización de varios productos, cuenta con una sede principal en Palmira, Valle y una segunda sede en la ciudad de Bogotá, lo que le permite, abarcar productos nacionales para ser importados, así también, acceder a proveedores para mantener la calidad en los productos y servicios, con un costo adecuado de los materiales a importar y exportar.

Por otra parte, la empresa INTERCOMEX, se enfoca en el talento humano, pues es su cliente más importante al mantener políticas de calidad para el éxito de la compañía, permitiendo que se realicen las pasantías labores de prácticas Profesionales, con estudiantes de la Región, permitiendo el crecimiento del comercio exterior; donde se daría a conocer los procedimientos como, cargue y descargué, vigilancia aduanera, registros sanitarias, acceso a proveedores, conocimiento de materias primas y por último el manejo de las facturas internas y externas que se puedan presentar dentro de la empresa. Así mismo, como compañía comercializadora, se encargará de mantener sus documentos administrativos al día, los cuales le permiten aportar al crecimiento económico de la sociedad, puesto que, al presentarse en puertos aduaneros acude a un registro frente a la DIAN, donde tendrá obligaciones sociales que le permiten ejecutar su actividad económica sin inconvenientes y más aun sin evadir aquellos impuestos que también supervisan.



CAPITULO I: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

1.1 RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA DONDE REALIZA SUS PASANTÍAS

Comercializadora INTERCOMEX S.A.S. BIC Razón Social:

Nit: 9011535821

Ciudad: Palmira

Departamento: Valle

Teléfono: 6022855615

Dirección actual: Carrera 29 # 31-41 oficina 30 Forma Jurídica:

Sociedad por Acciones Simplificada La empresa en cuestión no ha presentado cambios en su razón social durante los últimos tres años de funcionamiento, motivo por el cual el relacionado es el que la misma ha mantenido para su funcionamiento y acreditación. (Intercomex 2023).

1.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empresa que presta servicio de “comercio al por mayor a cambio de retribución o por contrata”. Según Econopedia (2023) el comercio al por mayor es una actividad intermedia en la cadena de distribución de bienes. Consiste en la compra y venta de productos en grandes cantidades entre organizaciones comerciales” sociedades BIC; encontrando su registro único tributario activo.

1.3 RESEÑA HISTÓRICA

“Esta empresa de importación, exportación y corretaje, nace en el año 2017, con su fundadora y CEO de la compañía Sandra Ballesteros; quien al ser una mujer campesina evidencia los problemas en las zonas rurales, por lo tanto, la comercializadora INTERCOMEX, se crea no

solo con el propósito de exportar mercancía Nacional, sino ayudar al crecimiento económico de la sociedad y al ser miembro de las sociedades BIC; quienes buscan contribuir al crecimiento de pequeños proveedores y grupos focales en su mayoría mujeres madre cabeza de familia y victimas de conflicto armado. Ahora bien, se encuentra que el valor de sostenibilidad demostrado por la compañía en su información ante la asociación de empresas BIC, cuenta que el 95% de los proveedores representan las Mypimes generando un 73% de empleo que aporta un 53% del PIB, así mismo, la comercializadora Intercomex busca ayudar al crecimiento y fortalecimiento de las pequeñas empresas dado oportunidad de mejora, y como acceder a una asesoría adecuada en importación y exportación”.

Figura 1 Ubicación Geográfica de la empresa



Fuente: Imagen: Google mapa

“La empresa Comercializadora Intercomex S A S Bic tiene como domicilio principal de su actividad la dirección, CARRERA 29 31 41 OFICINA 302 en la ciudad de PALMIRA, VALLE. El teléfono de Comercializadora Intercomex S A S Bic es el 6022855615. Esta empresa fue constituida como SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA” (Intercomex, 2022)

1.4. OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN

- Abastecer de productos colombianos el mercado internacional
- Ampliar la red de aliados comerciales a nivel nacional e internacional
- Desarrollar líneas de productos que involucren la mano de obra de grupos sociales vulnerables y/o víctimas del conflicto para contribuir al mejoramiento de su calidad de vida
- Incentivar el desarrollo de Mypimes mediante el acompañamiento en sus operaciones de comercio exterior, fomentando así, el crecimiento de las exportaciones colombianas.

1.5. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

MISIÓN: “Generamos valor a través de la comercialización de productos de alta calidad, y el acompañamiento en la internacionalización de las Mipymes, contribuyendo así al desarrollo y crecimiento empresarial de la región, contando con un equipo humano calificado y comprometido”.

VISIÓN: “Para el 2025 ser reconocida a nivel nacional y de Latinoamérica como un aliado estratégico para el abastecimiento de productos y servicios destacándonos por la innovación en nuestros procesos y aportando valor a nuestros colaboradores, clientes y proveedores”.



VALORES:

- Honestidad y transparencia en todas las operaciones con nuestros clientes y proveedores.
- Responsabilidad Social, estamos comprometidos con el mejoramiento de la calidad de vida de colaboradores, clientes, proveedores.
- Garantizamos la Calidad de los productos y servicios haciendo trazabilidad a todos los procesos.
- Orientación y servicio al cliente como actitud permanente para satisfacer las necesidades y prioridades de los aliados. Intercomex (2022).

1.6. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Es una sociedad de interés colectivo (BIC) que ha desarrollado una modalidad de negocio diferente que permite al productor primario y su entorno una calidad de vida; así mismo, busca aportar al crecimiento económico, a contribuir en la solución de problemas sociales que apoyan poblaciones indígenas, madres cabeza de familia, personas con discapacidad o víctimas de conflicto; iniciando la trayectoria en el año 2017, destacándose en la exportación de productos colombianos elaborados con Mypimes, logrando dar a conocer lo mejor de Colombia en los cinco continentes, adicionalmente, cuenta con una sede principal en Palmira- Valle del Cauca y oficinas en Bogotá y Bucaramanga.

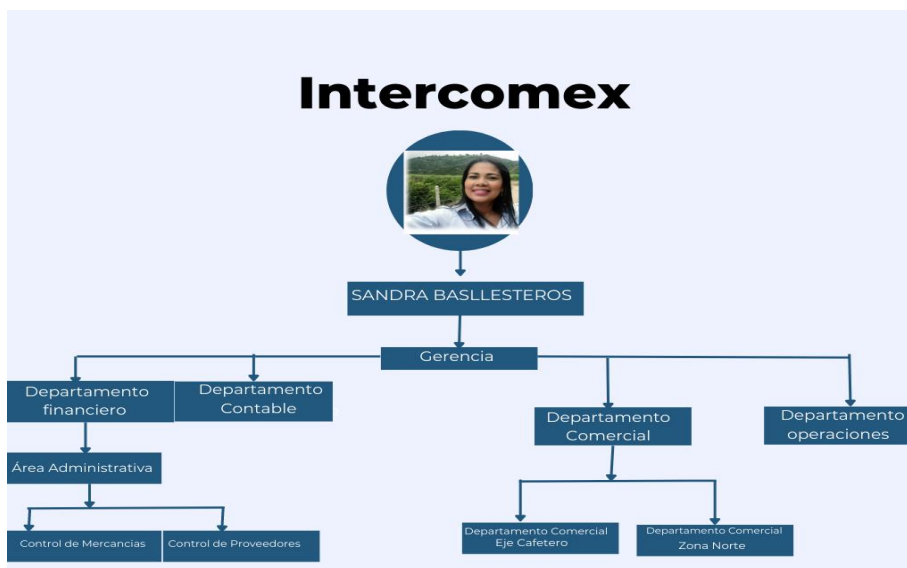
“La actividad principal de Comercializadora Intercomex S A S Bic es comercio al por mayor a cambio de una retribución o por contrata” (Intercomex 2022). Cuenta con un patrimonio neto de 50.000.000 COP y en el ejercicio del año 2021 generó un rango de ventas 'Entre 1.000.000.000 y 2.000.000.000 COP' obteniendo un resultado del ejercicio 'Menor de 1.000.000.000 COP. Por otra parte, los productos que se comercializan se dividen en tres sectores: Productos Manufacturas: allí se encuentran los trabajos con productos colombianos como el Bolso Wayuu, artículos en cuero, ropa control y deportiva, bolsas ecológicas.

Administración de Sector, Industrial donde se trabaja la maquinaria importada y exportada los cuales, se denominan equipos de medición y ensayos no destructivos, industria metalmecánica, maquinas procesadoras de alimentos e insumos industriales. Sector Agroalimentos, de este se obtiene la producción del agricultor como la fruta fresca, deshidratada, congelada, liofilizada, la panela, los bocadillos, el plátano y sus derivados.

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

2.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA INTERCOMEX

Figura 2 Organigrama de la Comercializadora Intercomex S.A.S



Fuente: Empresa Intercomex

En la anterior figura se observa el organigrama de la Comercializadora Intercomex S.A.S. sociedad BIC, el cual, inicia con su CEO, Sandra Ballesteros quien desarrolla la visión de empresa a partir, de experiencias previas de las pequeñas empresas colombianas apoyando a madres cabeza de familia, delegando un gerente en la regional Palmira, y otra sede en la ciudad de Bogotá; así mismo, se derivan las diferentes dependencias que conforman la organización, sin embargo, como practicantes administrativas se realiza la gestión del departamento financiero, área administrativa realizando gestiones de apoyo y aprendizaje en la monitorización de las importaciones y exportaciones, llevando directorio administrativo de proveedores, a su vez, establecer planes de acción que ayuden en la minimización de costos.

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

3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS

- En la parte administrativa se despliegan funciones como brindar apoyo en las cotizaciones de servicios de agencia mientro aduanero, transporte de carga nacional e internacional, así también, realizar las monitorizaciones incluyendo la actualización de la base de datos del factor comercial, proveedores e indicadores de exportaciones e importaciones el cual permite que la información se presente de forma diaria.
- Otra de las funciones de los practicantes, es brindar el acompañamiento a las inspecciones que se encuentran en el puerto de buenaventura, lo cual, permite verificar el estado de la mercancía exportada.
- El establecer planes de acción que permiten identificar las oportunidades de negocio, la atención con los clientes y los potenciales clientes de mercancías que permitan optimizar los costos de la empresa; así mismo, el apoyar el área administrativa con los requerimientos cotidianos que permitan acceder a la información de control y vigilancia en la importación y exportación de mercancías al llevar una base de datos en la que se registre de forma oportuna y diaria toda información de proveedores.
-

Figura 3 Fases de resolución





3.2. LIMITACIONES CONFRONTADAS EN LA PRÁCTICA

Como pasantes los limitantes que se presentan suelen ser de carácter de acceso mismo al manejo global de la empresa, dado que se restringen el acceso a la información detallada y los encargos para realizar las labores suelen ser más operativos que administrativos, en este caso las

actividades realizadas solían ser de apoyo a los administrativos, pero los mismos eran reservados con información de carácter interno, esto imposibilitaba conocer detalladamente el manejo de la empresa en sus diversas áreas tanto administrativas como operativas.

3.3. APORTES DEL PASANTE A LA EMPRESA

Los escenarios administrativos permiten que el pasante no solo aporte su conocimiento, si no también aporte a los factores administrativos que también pueden desencadenar retrasos y costos en las centrales aduaneras, se concentran en las mercancías que se deben nacionalizar, por lo tanto, Ocampo, Gallos (2020), analizaron las consecuencias que tienen los puertos al momento de realizar la nacionalización de algunas mercancías a exportar, lo cual, generaba costos adicionales por demoras en la importación retrasó en el empaque y otras barreras de acceso para despacho que darían pie al pago de horas extras y multas por demoras imprevistas en zonas aduaneras; ahora bien, se debería tener en cuenta la validación que se da frente a los procesos de incautación, por ende, Ortega, (2021), determinó que otro factor importante para ser abordado en las aduanas será la agro industria pues. En este lapso de revisión. Y de más conocimiento, la agroindustria radica en la falta de oportunidades que se encuentran en los puertos para la concentración de alimentos y su exportación.

Así mismo, se requieren de estrategias que promuevan la construcción de herramientas que permitan la importación y exportación desde los puertos aduaneros sin que afecte las operaciones económicas y administrativas de cada empresa que beneficia la importación, para ello, Ledezma et al, (2020), agregó la importancia de las estrategias para la importación farmacéutica que se divulga como la más costosa en el mercado de las industrias aduaneras y por ende, presenta más inconvenientes al ingreso para nacionalización, dicha estrategia se centró en la agrupación de medicamentos vitales no disponible y luego se realizaría la identificación por

los mismos grupos así se tendría una reducción en los costos y una mejor atención en la producción de grandes empresas exportadoras.



3.4. APORTES A LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA (UNPA)

Los aportes que se dejan a la institución son de carácter teórico y estratégico, el primero porque permite el intercambio de conceptos que se manejan al interior de la empresa, su crecimiento,

funcionamiento entre otros conceptos que se van apropiando al realizar las prácticas en dicho lugar, de esta manera se puede llegar a realizar investigaciones conceptuales que permita conocer más a fondo las terminologías que se manejan dentro de la compañía, esto se puede socializar con docentes y compañeros para el complemento de las diversas cátedras que se imparten en la institución Administración permite intercambiar las estrategias que maneja la empresa para su correcto funcionamiento, así como los retos que afronta día a día, al reconocer ello se socializa entre compañeros y maestros para encontrar posibles soluciones como estudios

de caso que permite la adquisición de conocimientos en aprendizaje colaborativo. El tercer porte de la institución es abrir puertas de conocimiento a sus estudiantes en el mundo laboral, donde le permite crear convenios estratégicos que permitan alianzas futuras, logrando establecer como meta académica el pertenecer a la institución de practica para implementar el manejo de nuevos recursos humanos y administrativo que permita seguir el crecimiento profesional y aporte a las instituciones mencionadas. Por último, se podría instaurar como aprendizaje académico y social el tener conocimientos de cómo crear, desarrollar e implementar una propuesta de micro, mediana y pequeñas empresas para pertenecer a una sociedad que promueva la construcción de oportunidades en aquellos lugares donde se dificulta el acceso a estar inversiones, que permitan la importación y exportación de material Nacional.



4. CAPITULO IV:

4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El estar al interior de una compañía con tanta capacidad adquisitiva permite ampliar conocimientos administrativos y propositivos que aportan al crecimiento personal, académico y laboral. El primero en el sentido que como individuos nos podemos relacionar con personas con amplios conocimientos y calidad humana, aquellos quienes muestra valores desde su quehacer, dejando ver el respeto y la colaboración para que los procesos internos de la empresa sean mucho más efectivos, así como la dirección de grandes líderes que llevan la batuta de los diferentes sectores de la empresa, los cuales con su trato al otro demuestran ser personas responsables y que asumen actitudes de liderazgo eficaz. En tanto a lo académico se incrementan conceptos, términos y teorías pertinentes que permiten profundizar en los tecnicismos que se ven al interior de una empresa, de esta manera llegar a ser propositivo y entender mejor el funcionamiento de la compañía en contraste con otras compañías, dado que ello permite evidenciar problemáticas internas algunos ejemplos confluyen en una de las problemáticas que se puede evidenciar en los puestos de exportación es la que hace referencia, a esfuerzo físico y el poco talento humano para mejorar los procesos de cargue y descargue; los cuales, conllevan al deterioro en la calidad del servicio que se presta, así mismo, se obtiene lo planteado por Ocampo, Rengifo (2021), afirman que las problemáticas observables en el puesto se enfocan en el área administrativa, documental, de cargue y descargue, pues la concentración del talento humano está enfocada en formar una competitividad por la eficacia, que mejore la calidad en el puesto al momento de preservar los servicios de importación, ahora bien, en comparación con la prestación del servicio de exportación en otros puertos se hace necesaria la inspección exhaustiva para su adecuado control.

Es por ello, que Dávila (2019), trabajo en las terminales aduaneras de puertos del Callao donde evidencio que al momento de generar las importaciones se ve necesario hacer visible los controles de calidad y vigilancia a todos los operadores de exportación de cargue y descargue; pues allí, se podría establecer el contrabando o tráfico de información que a su vez desencadena sobre costo para la importadora realizar otro tipo de operaciones que hagan la diferencia entre el control de la mercancía y la filtración de información. Otros de los aprendizajes adquiridos por la parte académica es que los factores administrativos que también pueden desencadenar retrasos y costos en las centrales aduaneras, se concentran en las mercancías que se deben nacionalizar.



Por lo tanto, Ocampo, Gallos (2020), analizaron las consecuencias que tienen los puertos al momento de realizar la nacionalización de algunas mercancías a exportar, lo cual, generaba costos adicionales por demoras en la importación retrasó en el empaque y otras barreras de

acceso para despacho que darían pie al pago de horas extras y multas por demoras imprevistas en zonas aduaneras; ahora bien, se debería tener en cuenta la validación que se da frente a los procesos de incautación, por ende, Ortega, (2021), determinó que otro factor importante para ser abordado en las aduanas será la agroindustria. Y de más conocimiento, la agroindustria radica en la falta de oportunidades que se encuentra en los puertos para la concentración de alimentos y su exportación. Frente a lo laboral permite confrontar los posibles escenarios a los que se abren futuras brechas, de esta manera adquirir experiencias en el funcionamiento de una empresa, para este caso la que tiene que ver con asuntos internacionales, es así que estos escenarios dan aportes necesarios para la adquisición de conocimientos y funcionamientos, desde la parte personal infiere los futuros retos que como profesionales se deben asumir, bajo valores como responsabilidad, respeto, cumplimiento, entrega, compromiso, entre otros. Para finalizar, se obtiene como aprendizaje que el pertenecer a una empresa liderada y conformada por productos nacionales de la materia prima de las Mypimes, ayuda a generar empleo y fomentar el uso de productos nacionales entregándolos al comercio exterior, dando a conocer la calidad, no solo del recurso humano comprometido con la institución sino de la calidad de los productos en mención, así mismo, permite conocer los procesos que son encabezados por aquellos que labran cosechan y recolectan en la tierra productos que ayudan al abastecimiento humano.



5. GLOSARIO

Aduana: Para Martínez (2016), el concepto de aduanas este asado en la oficina de atención que se ubica en puestos, aeropuertos, con el fin de generar registró a las mercancías y el cobro de los derechos que se generan por importación o exportación.

Mercancías: “Cosa mueble que se hace objeto de trato o venta, concepto que se adecua al que habitualmente se esgrime en el ambiente comercial y aduanero” Martínez (2019)

Exportación: Vender vienes, productos o servicios, los cuales, son enviadas a diferentes lugares de forma internacional para uso de otros comerciantes.

Importación: Compra de bienes, productos o servicios, que son incluidos en el mercado nacional para su la utilización y posterior comercialización.

Agroalimentos: según la comercializadora Intercomex, se asocia con la producción de alimentos, por la parte de los agricultores.

Mipymes: “se define como el grupo de Micro, Mediana y Pequeñas empresas”



REFERENCIAS

- Baptista, L. P. (2014). Metodología de la Investigación. Ciudad de México, México: McGraw-Hill.
Página
- Bonilla, A. A., & Gallos Sáenz, N. (2020). Mejoramiento en el puerto de Buenaventura. Caso de estudio: mercancías afectadas por los tiempos, volúmenes de carga, infraestructura y proceso de nacionalización.
- CEPAL. (2022). Informe Portuario 2021: las primeras señales de recuperación en el transporte marítimo internacional vía contenedores de América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47901/S2200343_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y Fenalco Antioquia. (2021, 17 de noviembre). ¿Cómo afecta la crisis de los contenedores al consumidor? <https://www.fenalcoantioquia.com/blog/como-afectala-crisis-de-los-contenedores-al-consumidor/>
- Galeano, M. (2004). Estrategias de investigación social cualitativa. Medellín., Colombia: La Carreta Editores. Hernández, S. R.; Fernández, C. & C.;
- Intercomex (2022). Plataforma de servicios <https://intercomex.com.co/>
- Martínez, O. H. B., & Rúa, W. (2016). El concepto de evasión y elusión en términos de la Corte Constitucional, el Concejo de Estado y la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales. Contaduría Universidad de Antioquia, (69), 69-97. Martínez, J., & Edllyber, E. (2019). Concepto de mercancías, una aproximación desde lo aduanero. Caribeña de Ciencias Sociales, (septiembre).
- Ledezma-Morales, M., Amariles, P., Vargas-Peláez, C. M., & Rossi-Buenaventura, F. A. (2020). Estrategias para promover o acceso a medicamentos de interesse em saúde pública: revisão estruturada da literatura. Revista Facultad Nacional de Salud Pública, 38(1). http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-386X2020000100101&script=sci_abstract&tlng=pt
- Ocampo Álvarez, V., & Rengifo Blanquicet, J. (2021). Estudio de problemáticas que afectan las operaciones de los puertos de Buenaventura, para la agilización del comercio exterior. <http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/1909> Ortega, A. Y. D. (2021). Exportaciones colombianas del sector Agroindustrial al mercado de Chile entre los años 2014 y 2019: Análisis y oportunidades, (Cúcuta), 7-33. Campo