



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

**INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL REALIZADA EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA
MUNDIAL LOAIZA S.A.S**

HELEN YOHANA ROSALES MURILLO
VÍCTOR ALFONSO RODRÍGUEZ OROZCO

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUENAVENTURA, COLOMBIA
2023



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

**INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL REALIZADAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA
MUNDIAL LOAIZA S.A.S**

Helen Yohana Rosales Murillo
Víctor Alfonso Rodríguez Orozco

Informe de practica presentado como requisito de grado para obtener el título de:
Administrador de Negocios Internacionales

Directora: Merly Garcés Rivas

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 VALLE
2023



AGRADECIMIENTOS

Agradecer en primera medida a Dios, por la vida, la salud, y la oportunidad de vivir esta experiencia enriquecedora para nuestra vida profesional y personal.

A nuestra familia por el apoyo y motivación transmitida a diario durante este proceso.

A nuestros amigos por ser esos cómplices incondicionales a lo largo de esta carrera, compartiendo sonrisas, conocimientos y aventuras.

A la Universidad del Pacífico por habernos brindado la oportunidad de formarnos como profesionales y personas éticas, en su programa de Administración de Negocios Internacionales. Por abrirnos un sinfín de posibilidades para ser parte importante y elemental para la sociedad.

A la Comercializadora Mundial Loaiza, por brindar el espacio de práctica y ofrecernos el espacio desarrollar los conocimientos teóricos.

En general a todas las personas que un día nos impulsaron a tomar la decisión de formarnos como un Profesional en Administración de Negocios Internacionales.



RESUMEN

En el presente documento se describe el proceso desarrollado durante las prácticas adelantadas por los estudiantes de Administración de negocios internacionales, en la Comercializadora Mundial Loaiza S.A.S, las cuales se desarrollaron en el área administrativa encargada de los procesos de importación, específicamente en aspectos como la gestión documental y trámites relacionados con los movimientos bancarios, portuarios y logísticos, esto permitió establecer una serie de aportes para los procesos administrativos y operativos de la misma. Es así como el desarrollo de la practica contribuye. La trayectoria profesional que esperamos continuar está bastante influenciada por la pasantía, al ser una gran oportunidad de ver cómo funciona y evoluciona el sector de la comercialización de mercancías de importación para el comercio al por mayor en el Distrito de Buenaventura.

Palabras claves: *Mayoristas, importación, contenedor, stock*

ABSTRACT

This document describes the process developed during the internships carried out by the students of International Business Administration, at Comercializadora Mundial Loaiza S.A.S, which were developed in the administrative area in charge of import processes, specifically in aspects such as management documentary and procedures related to banking, port and logistics movements, this allowed to establish a series of contributions for the administrative and operational processes of the same. This is how the development of practice contributes. The professional path that we hope to continue is quite influenced by the internship, as it is a great opportunity to see how the sector of the commercialization of imported merchandise for wholesale trade works and evolves in the Buenaventura District.

Key words: *Wholesalers, import, container, stock.*



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
1.2.1. ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL.....	3
1.2.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA SECUNDARIA	4
1.3. RESEÑA HISTÓRICA	5
1.4. UBICACIÓN GEOGRÁFICA.	6
1.5. OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN	6
1.6. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....	7
1.6.1. Misión	7
1.6.2. Visión	7
1.6.3. Valores	7
1.7. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	8
2. CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEL AREA EN LA CUAL SE DESARROLLA LA PRACTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA	9
2.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	9
3. CAPITULO III: DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA PRACTICA PROFESIONAL DIRIGIDA O PASANTIA	10
3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS.....	10
3.2. LIMITACIONES CONFRONTADAS EN LA PRACTICA	11
3.3. APORTES DEL PASANTE A LA EMPRESA.....	12
3.4. APORTES A LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA (UNPA)	13
4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	14
4.1. CONCLUSIONES.....	14
4.2. RECOMENDACIONES	15
GLOSARIO	16
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	17
ANEXOS.....	19



INTRODUCCIÓN

En el ámbito de los negocios internacionales, se establecen conocimientos en diferentes aspectos relacionados con el ámbito internacional y a través de la comercialización, se establecen dentro de su objeto social importaciones con países del continente asiático en especial, China, lo cual requiere de una serie de procedimientos, como nacionalización de mercancías, términos incoterms, solicitud cotización de productos, entre otros. Esto permite que el practicante adquiera conocimientos prácticos, que no se desarrollan en el aula de clases y se enfrente a los retos de la vida laboral además de las sorpresas que ocurren en el desarrollo de los negocios con otros países. Los cambios jurídicos y normativos exigen dentro de las empresas que los roles dentro de cada operación, estén claramente delimitados y se lleven a cabo de manera estricta para no incurrir en faltas. Las buenas prácticas administrativas ayudan a mantener estos complejos procesos ante las entidades públicas. Las malas prácticas pueden causar errores irreparables como multas, pérdida de mercancía e incluso tensión delitos como la evasión de impuestos.

A partir de la experiencia de la pasantía se identificaron aspectos que requerían de mejoramiento como la ausencia de misión, visión, valores y objetivos corporativos, así como de un organigrama claro, que faciliten a la gerencia organizar el rumbo de la empresa y posicionarse dentro del competitivo campo de la importación de bienes a nivel nacional. Dentro del informe se le hace recomendaciones a la comercializadora Mundial Loaiza S.A.S. Desde la vista de futuros profesionales que esperamos que sea de aporte para su crecimiento.



1. CAPITULO I: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Comercializadora Mundial Loaiza S.A.S es una empresa de carácter privado dedicada al comercio de mercancías de importación y exportación, como lo son: Misceláneos, artículos de ferretería, accesorios para celulares y mercancías en general. Así mismo, presta servicios de venta y distribución de mercancías al por mayor importadas desde los mercados chinos. Sus principales clientes son personas y empresas interesadas en abastecer sus negocios con mercancías producidas a mayor escala y que su producción en Colombia es limitada.

En general realizan todas las operaciones de cualquier naturaleza con las que se relacionan directa o indirectamente con el objeto social de la empresa, así como actividades similares o complementarias que permitan desarrollar el comercio.

1.1. RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA DONDE REALIZA SUS PASANTÍAS

Comercializadora Mundial Loaiza S.A.S

1.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA

La actividad económica de la comercializadora mundial Loaiza S.A.S, está enfocada en la comercialización de diferentes mercancías o productos, distribución de las mismas en mercados nacionales como a nivel internacional, manejando los mejores estándares de calidad en cuanto a la mercancía, los cuales permitan posicionar la empresa y la fidelización de sus clientes (Cámara de Comercio de Buenaventura, 2014).



1.2.1. ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

- El comercio al por mayor de todo tipo de prendas de vestir (incluso las prendas de vestir de cuero), para hombres, mujeres, niños y bebés, ropa interior, de dormir, de etiqueta, de trabajo, para practicar deportes, entre otros.
- El comercio al por mayor de todo tipo de accesorios para prendas de vestir (como guantes, corbatas y tirantes) y de artículos elaborados en piel (DIAN, 2022).



1.2.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA SECUNDARIA

- El comercio al por mayor de muebles, colchones, somieres y artículos de uso doméstico
- El comercio al por mayor de material de limpieza y pulido (desodorizadores de ambientes, ceras artificiales, betunes, entre otros).
- El comercio al por mayor de filtros purificadores de agua para uso doméstico y dispositivos para cigarrillos electrónicos.
- El comercio al por mayor de bicicletas y sus partes, piezas y accesorios.
- El comercio al por mayor de artículos y equipos fotográficos y ópticos (por ejemplo.: gafas de sol, binoculares, lupas), juegos, juguetes, artículos de piñatería.
- El comercio al por mayor de relojes y artículos de joyería, artículos deportivos, equipos de gimnasia, trofeos y medallas, paraguas, instrumentos musicales, entre otros.
- El comercio al por mayor de bicicletas y sus partes, piezas y accesorios.
- El comercio al por mayor de artículos de viaje de cuero natural y de imitación de cuero, maletas, bolsos de mano, carteras y artículos de talabartería y guarnicionería (sillas de montar).
- El comercio al por mayor de insumos para la industria del calzado y talabartería, tales como: tacones, capelladas, herrajes y similares.
- El comercio al por mayor de artículos de papelería, libros, revistas, periódicos y pañales desechables.
- El comercio al por mayor de suministros para el aseo como: guantes, escobas, traperos, entre otros.
- El comercio al por mayor de pilas de bajo voltaje de uso doméstico.

(DIAN RUT, n.d.)



1.3. RESEÑA HISTÓRICA

El 20 de octubre de 2014, en la residencia del señor Eder Loaiza, reunido una tarde con su familia y atravesando un duro momento económico, surgió la idea de crear una empresa o emprendimiento que generara ingresos para el sustento de la misma. Es así como nace y se da inicio a una visión familiar en conjunto. Haciendo un análisis al entorno empresarial y gracias a las habilidades de Eder para relacionarse, sus contactos, el conocimiento previo en comercio internacional, pero sobre todo la astucia que lo caracteriza para cerrar negocios, junto con el previo conocimiento sobre las oportunidades que ofrece negociar con los mercados chinos. observaron que en esta ciudad no existía como tal una empresa dedicada a la comercialización de ciertas mercancías provenientes de china y que, a su vez, vendiera a nivel internacional.

De esta manera, nace la iniciativa de formalizar esta idea y convertirla en una empresa legalmente constituida, la cual nombraron Comercializadora Mundial Loaiza S.A.S, con el objetivo de incursionar en el mercado al por mayor de mercancías importadas principalmente del continente asiático, y que en su mayoría su producción en Colombia es limitada. Con la idea de ofrecerles a sus clientes mejores precios, actuando como importadores directos.

Debido a lo anterior, y a la iniciativa, que se formalizo hace nueve años, poco a poco esta empresa ha logrado conseguir clientes muy importantes para su funcionamiento, haciendo una gestión satisfactoria respaldado por su compromiso y seriedad.



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 alianza con proveedores comprometidos con la calidad y el cumplimiento de los plazos de entrega de las mercancías.

1.6.2. Visión

Para el año 2027 ser líderes en el mercado de comercio de mercancías de importación y exportación a nivel regional e incursionar en nuevos nichos a nivel internacional, fidelizando nuestros clientes para suplir las necesidades de sus negocios convirtiéndonos así en su principal aliado en el mundo de los negocios.

1.6.3. Valores

En nuestra empresa resaltan valores que representan nuestra cultura empresarial, estos son:

- **Trabajo en equipo:** Es un componente indispensable para lograr los objetivos, el aporte de nuestro talento humano es muy importante para nuestro crecimiento.
- **Compromiso:** Es de gran importancia para CML estar comprometidos con nuestros aliados internos, externos y nuestros clientes, esto nos permite afianzar nuestras relaciones.
- **Seriedad:** Es una característica que nos permite ser reconocidos y recomendados en nuestro entorno.



1.7. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Comercializadora mundial Loaiza S.A.S, cuenta con una oficina principal, ubicada en Buenaventura, barrio El Jorge donde lleva a cabo sus actividades. Para su funcionamiento cuenta con dos personas de planta encargadas de los diferentes procesos. Esta una empresa relativamente nueva en el mercado ya que se constituyó hace nueve años, pero, su actividad económica inicio en el 2019. Ha ido creciendo gracias a sus estrategias de comercialización, que consiste en generar ventaja competitiva, gracias a los precios y el margen de ganancias que deja este negocio.

En la actualidad cuenta con 5 clientes mayoristas que importan gran cantidad de mercancía, entre estos clientes se encuentra Alfatransport, que es uno de los más importantes e influyentes en la actividad de la empresa, este y otros clientes le han permitido a la empresa mover un volumen de mercancías considerable desde que retomo sus actividades. En el periodo comprendido entre el mes de agosto y diciembre del 2019 se movieron más de 22 contenedores.

De esta manera la comercializadora ha logrado ir escalando en el mercado local, con el objetivo de ir creciendo día a día en el mercado. Su competencia son empresas que realizan la misma actividad, pero que también son pequeñas y no tienen gran cuota dentro del mercado local, pero cada una cuenta con clientes que les permite mantenerse vigente en el mismo.

C.M.L (Comercializadora Mundial Loaiza) ofrece acompañamiento a todos sus clientes durante el proceso de compra de mercancías en el exterior, desde el primer eslabón de la cadena logística que son los proveedores se comprueba que este calificado para negociar artículos en óptimas condiciones, pero sobre todo que tenga la capacidad para poder cumplir con las cantidades y requerimientos hechos por el comprador, es importante asegurarse que sean fabricantes directos ya que estos garantizan un mayor margen de ganancias para nuestros clientes, pero a su vez sin dejar de lado la calidad. Es por eso que se verifica que estos fabricantes, cumplan con condiciones de manufactura calificada, registros sanitarios, certificaciones de calidad, capacidad estructural, económica, de talento humano y lo más relevante para el caso de las ventas es saber la cantidad de productos mínimos o el stock disponible en la fábrica.

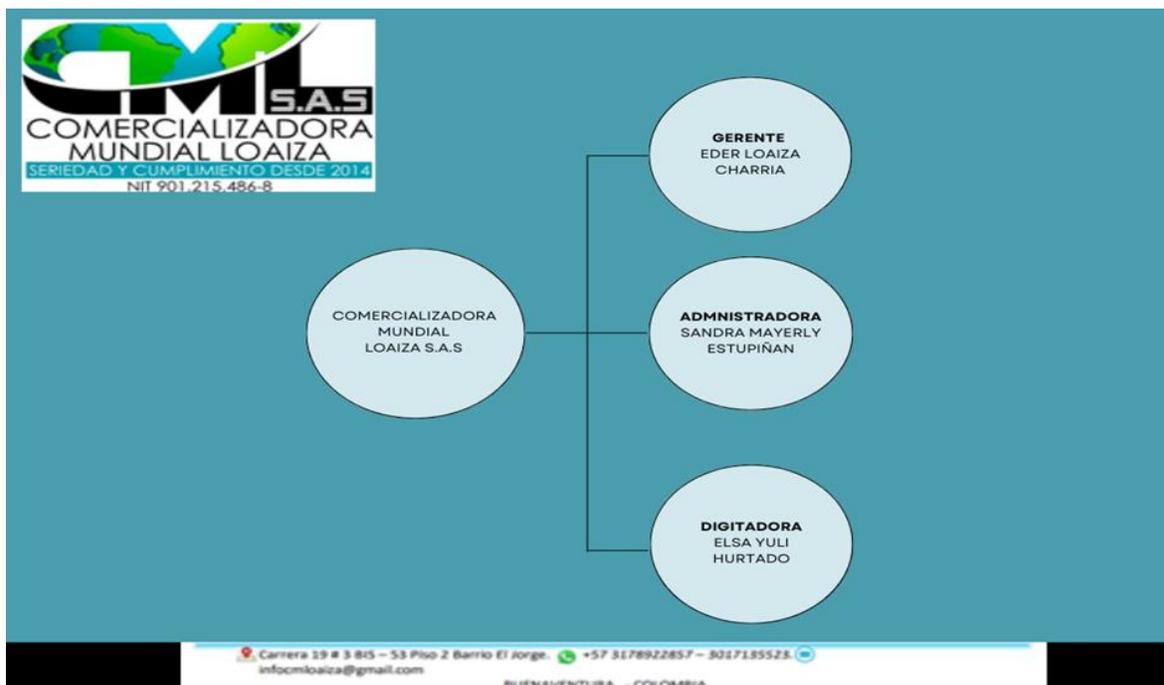
Enfocados en la importancia de la comercialización esta empresa cuida cada detalle a la hora de cerrar cualquier negociación es así que se hace responsable de hacer el acompañamiento en cada una de las etapas de la mercancía, se hace cargo de pagar fletes ante las navieras, contratar el transporte por medio de agentes de cargas aliados, de la redacción de todos los documentos necesarios para la importación de la mercancía, gestión antes los puertos, etc. Es así como más

que lograr vender un producto o captar un cliente, esta empresa se compromete en cada proceso hasta entregar la mercancía en el almacén del comprador.

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

2.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Ilustración 2: Organigrama de la empresa



Fuente: Elaboración propia



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

3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS

Durante la práctica se realizaron las siguientes actividades:

Gestión Documental: Clasificación de los documentos de las mercancías importadas y guardar en carpetas previamente marcadas con el número del DO. Estos documentos son: declaración de importación, factura comercial, lista de empaque, BL (Bill of Loading), declaración andina de valor, etc.

Manejo de sistemas de los diferentes puertos: Según el puerto de desembarque por medio de la plataforma oficial del mismo se accede para saber en qué condiciones o en qué etapa se encuentra la mercancía, más precisamente si había sido liberada para su retiro del puerto.

Liquidación de almacenaje: Descargar facturas correspondientes de los costos logísticos y hacer los pagos.

Creación de clientes: esta tarea consiste en ingresar la información del cliente en la plataforma de cada puerto al que corresponde, se debe de crear el usuario y la contraseña esto para clientes nuevos, si el cliente es antiguo, debe suministrar datos de ingreso al sistema. Ya cuando el cliente tiene usuario y contraseña lo que procede es subir los documentos legales (Rut, cámara de comercio, cedula de ciudadanía, poder del puerto). luego se corrobora de que el cliente haya sido aprobado en la plataforma del puerto correspondiente.

Liberación de carga en las diferentes navieras y agentes de 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 master que concuerde con el BL hijo. Notificar por correo al cliente que la carga se encuentra liberada.

Presentación de documentos en bancos: Presentarse en el banco con las declaraciones de importación selladas y firmadas, la carta de autorización débito, aportada por el cliente o la carta de impuestos visada. Tomar el turno y verificar que se reciben las declaraciones completas con el sticker original del banco. Entregar las declaraciones a la digitadora para que proceda con selectividad y notifique al cliente del estado de la carga.

3.2. LIMITACIONES CONFRONTADAS EN LA PRACTICA

Las limitaciones confrontadas durante el desarrollo de la práctica laboral en la primera semana se basaron en el acoplamiento y funcionamiento de manera general de la empresa; ya que se desarrollan distintos procesos en los cuales como practicantes participamos y todos queríamos aprender a la vez, pero al pasar de los días nos fuimos organizando para que todos realizáramos las mismas funciones sin interrumpir el trabajo del otro, es así como se logra una sinergia que permitió desarrollar de manera exitosa nuestro proceso.

Por otro lado, al ir realizando nuestras tareas dentro de la empresa y el respectivo informe de prácticas, se evidenció que la estructura organizacional de la misma no estaba definida en su totalidad lo que conlleva a hacerles sugerencias a las personas encargadas para que con su consentimiento y nuestros conocimientos pudiéramos participar en la construcción de la misma. Es así como se logró establecer la Misión, Visión, Valores corporativos, además de darle una estructura nueva al organigrama de la empresa, con el previo consentimiento de los directivos de la organización.

Por otro lado, durante el desarrollo de los procesos de la empresa, en el área de importación, a la hora de crear clientes ante los diferentes puertos, el tiempo era un limitante ya que las



plataformas de los puertos se toman un espacio de 2-4 horas para aceptar o validar un cliente, es ahí cuando se perdían horas de trabajos importantes para ir adelantando el proceso de importación de la mercancía.

Durante la digitación de la declaración de importación, a la hora de ingresar la nomenclatura arancelaria para un determinado producto, se cometían algunos errores, esto pasa porque se desconoce a qué grupo pertenece cada artículo, cabe notar que esto no sucede siempre, pero mientras se busca la nomenclatura correcta, también se pierde tiempo y en los peores de los casos al ingresarla de manera errada, la empresa podría tener sanciones económicas lo que no es conveniente para la misma.

3.3. APORTES DEL PASANTE A LA EMPRESA

En la experiencia obtenida en el proceso de prácticas y con los conocimientos previos adquiridos durante la carrera de Administración de Negocios Internacionales, se logró implementar la parte institucional de la empresa, ya que, por motivos de desconocimiento o por el gasto que incurre para una empresa pequeña la búsqueda de un profesional que lo realizara, no tenía esto incluido en la parte organizacional. Es así como en conjunto con los encargados de la empresa, construimos: La misión, visión, valores corporativos, objetivos de la empresa, reseña histórica y un cronograma básico y acorde a los puestos de trabajo fijos con los que cuenta la empresa. de manera grata se logró un aporte significativo para la Comercializadora Mundial Loaiza, lo que como estudiantes y futuros profesionales nos llena de gran satisfacción y a ellos como empresa les agrada tener unos pasantes de la Universidad del Pacífico que siempre están dispuestos con su proactividad a aportar con sus conocimientos al crecimiento de la misma.



3.4. APORTES A LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA (UNPA)

Como estudiantes y pasantes representantes de la Universidad del Pacífico, estamos convencidos que con nuestro desempeño y buen comportamiento dentro de las empresas que nos brindan la oportunidad de llevar a cabo el proceso de prácticas, aportamos a dejar las puertas abiertas para los próximos estudiantes que ingresen. Además de dejar en alto la imagen de la institución universitaria.

Por otro lado, consideramos que el informe de práctica también es un aporte significativo para la universidad porque con este se evidencia la capacidad profesional del estudiante y la calidad educativa de la institución en la carrera de negocios internacionales, la cual ha tenido una gran acogida en la ciudad convirtiéndose en una de las más populares para los aspirantes a la hora de iniciar su educación superior.

Como estudiantes y teniendo en cuenta las actividades desarrolladas dentro de la empresa se denota que la Universidad debe de implementar un sistema tecnológico que permita al estudiante de pregrado utilizar un simulador que muestre el funcionamiento de todo el proceso digital de la importación o exportación de mercancías, como se hace actualmente.



4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

Para concluir podemos decir que el proceso de prácticas para un estudiante, es vital para el fortalecimiento de los conocimientos, por medio de este se evidencia la capacidad adquirida del estudiante durante su proceso de formación académica, enfrentada y puesta a prueba en el mundo laboral. Es aquí donde se confrontan los conocimientos teóricos con lo práctico.

La Universidad del Pacífico, les ofrece a sus estudiantes en formación, las herramientas necesarias para que su proceso se desarrolle de manera integral, como futuros profesionales pudimos notar que; durante el desarrollo de la práctica empresarial con la empresa Comercializadora Mundial Loaiza, en el área de importaciones, se logró desarrollar los distintos procesos que se llevan a cabo conjuntamente para la importación de la mercancía, además de darnos un espectro más amplio de todas las oportunidades de negocios que nos ofrece el mundo del comercio internacional, hoy en día es fácil concretar negocios desde el otro lado del mundo sin que esto requiera desplazarse hasta otro país.

Obtener los conocimientos necesarios y estar actualizados como profesionales nos va a permitir estar a la vanguardia en un mundo de crecimiento constante para ser cada día mejor, pero lo que realmente nos lleva al éxito es el desempeño ético, la toma de decisiones de manera acertada, el trabajo en equipo.



4.2. RECOMENDACIONES

Para la Universidad del Pacífico

- Se recomienda a la Universidad del Pacífico que amplíe los convenios en general con más empresas para que los estudiantes al culminar el pensum académico, pueda acceder de manera inmediata a el espacio para validación de prácticas.
- Es importante mantener los convenios ya existentes con las empresas para el desarrollo de prácticas o pasantías.
- Que la universidad incluya otras modalidades de grado, esto debido a que en Buenaventura la tasa de desempleo es considerada alta, lo que dificulta conseguir un espacio en las empresas para el desarrollo integro de todas las actividades del estudiante.
- Teniendo en cuenta las necesidades económicas de los estudiantes que en su mayoría son estrato 1 y 2, se logre pactar una remuneración económica mínima vital para los estudiantes que asisten a las empresas a desarrollar su proceso de prácticas.
-

Para la Comercializadora Mundial Loiza S.A.S

- En la medida de la posible y de acuerdo al crecimiento en general de la empresa, se le recomienda, contratar un auxiliar de oficina con conocimientos en negocios internacionales, que apoye a la administradora.
- Cursos de capacitación en todo lo que tenga que ver con las diferentes normativas aduaneras, que les permita estar actualizados con los cambios legislativos y aduaneros.
- Desde la parte administrativa y gerencial crear un plan de negocios que les permita mantenerse vigentes en la parte de negocios internacionales.
- Estructurar el esquema organizacional para que como empresa se pongan objetivos y trabajen en pro de su visión y visión.



GLOSARIO

- **ACTIVIDAD ECONÓMICA:** Es cualquier actividad relacionada con la producción, el intercambio y el consumo de bienes o servicios e incluso información (Gobierno de la ciudad de México, 2020).
-
- **CONTENEDOR:** Un **contenedor** es un recipiente de carga para el transporte marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal (Stock Logistic, 2019).
-
- **DIVIDENDOS:** Parte de las ganancias de una sociedad que se distribuye periódicamente entre sus accionistas (Fundapymes, 2017).
-
- **EMPRESA:** Entidad en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles o para la prestación de servicios (UniPamplona, 2017).
-
- **FIDELIZACIÓN:** Es el acto y la consecuencia de fidelizar: lograr que los clientes o los trabajadores de una compañía mantengan la fidelidad hacia ella (Definición, 2017).
-
- **IMPORTACIÓN:** Conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional (Kiziryán, 2020).
-
- **MAYORISTAS:** Agente intermediario entre fabricantes o productores y empresas minoristas, cuya actividad económica se basa en la compra y venta de productos al por mayor a otras empresas mayoristas y minoristas (Sánchez, 2020).
-
- **MISCELÁNEOS:** Que está compuesto por dos o más cosas distintas (RAE, 2022)
-
- **OBJETO SOCIAL:** Hace referencia a la actividad o actividades que lleva a cabo una empresa (Definición, 2019).
-
- **STOCK:** Conjunto de mercancías o productos que se tienen almacenados en espera de su venta o comercialización (Otero, 2018).



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de Comercio de Buenaventura (2014). *Certificado de existencia y representación legal de Comercializadora Mundial Loaiza SAS*.

Definición (2017). *Fidelización*. Recuperado de: <https://definicion.de/fidelizacion/>

DIAN (2022). *Código CIIU 4642 Actividades Económicas DIAN*. Recuperado de: <https://dian-rut.com/codigo-ciiu/4642/>

Fundapymes (2017). *¿Cómo y cuándo se distribuyen las utilidades?* Recuperado de: <https://www.fundapymes.com/como-y-cuando-se-distribuyen-las-utilidades/#:~:text=Las%20ganancias%20que%20se%20distribuyen,los%20socios%20de%20la%20misma>

Gobierno de la Ciudad de México (2020). *Glosario*. Recuperado de: <http://www.claraboya.com.mx/glosario-definicion/Actividades%20econ%C3%B3micas#:~:text=Una%20actividad%20econ%C3%B3mica%20es%20cualquier,a%20la%20econom%C3%ADa%20de%20ella>

Google Maps (2023). *Comercializadora mundial*. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/contrib/107129005260858556085/photos/@4.6105545,-74.0882243,17z/data=!3m1!4b1!4m3!8m2!3m1!1e1>

Kiziryán, M. (2020, 1 marzo). *Importación*. V Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

RAE (2022). *Misceláneo*. Recuperado de: <https://dle.rae.es/miscel%C3%A1neo>

Sánchez, J. (2020, 1 de marzo). *Mayorista*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/mayorista.html#:~:text=Se%20denomina%20mayorista%20a%20un,otras%20empresas%20mayoristas%20y%20minoristas>

Stock Logistic (2018). *¿Sabes cuáles son los tipos de contenedores para el transporte de mercancías?* Recuperado de: <https://www.stocklogistic.com/tipos-de-contenedores-para-el-transporte-de-mercancias/#:~:text=Los%20contenedores%20son%20recipientes%20de,est%C3%A1ndar%20para%20su%20correcta%20manipulaci%C3%B3n>



Unipamplona (2017). *Sistemas de información*. Recuperado de:

https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home_74/recursos/administracion-bases-de-datos/19022014/t1_fundamentacion.jsp#:~:text=Empresa%3A%20Entidad%20en%20la%20que,para%20la%20prestaci%C3%B3n%20de%20servicios

ANEXOS

Anexo 1: Oficina principal de CML.



Fuente: Propia

Anexo 2: Carga contenerizada con artículos de ferretería importado por CML



Fuente: Propia

