



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUCARAMANGA 2019



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

GRUPO SURTITEX



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN



Aspectos generales de la práctica

JEFE INMEDIATO

JORGE ENRIQUE HERNANDEZ
PARRA

FECHA DE INICIO

15 DE AGOSTO DE 2018

ACTIVIDADES REALIZADAS

- APOYO A EL PROCESO DE IMPORTACION DE MERCANCIAS EN ZONA FRANCA.
- MANEJO DE DESPACHOS DE MERCANCIA A NIVEL NACIONAL.
- APOYO MANEJO BODEGA DE DESPACHOS EN ZONA FRANCA.

PROBLEMA DE INVESTIGACION



proceso logístico





JUSTIFICACION



- Disminucion de perdidas en la empresa.



- Mercancia en optimas condiciones.



- Mejora en los demas procesos de la empresa.



OBJETIVO GENERAL

Elaborar una propuesta de mejora para el proceso logístico en la empresa GRUPO SURTITEX, con el fin de que se facilite y mejore la operación logística en el tema de procesos de importaciones

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Diagnosticar proceso de importación actual de la empresa GRUPO SURTITEX.
- Identificar las falencias en el proceso de importación de mercancías GRUPO Surtitex
- Proponer un nuevo sistema de gestión con el operador logístico actual, para el mejoramiento del proceso de importaciones de la empresa GRUPO SURTITEX.



MARCO TEORICO

La logística se ocupa de planificar, implementar y controlar el flujo eficiente y eficaz de servicios, información y bienes entre el punto de origen y el de consumo, asegurando que, tanto la función de transporte como la de almacenamiento contribuyan a cumplir con los requisitos del cliente



TRANSPORTE INTERNACIONAL DENTRO DE LA LOGISTICA

El transporte como característica principal en todo el proceso logístico es un elemento relevante que conecta distintas fases. Por medio de él se realiza el traslado de materiales, la distribución de productos aportando valor añadido

VENTAJA COMPETITIVA

Necesaria para diferenciarnos de los competidores y tener una oferta de valor única que nos haga ser preferidos por los clientes.

Actividades creadoras de valor:

- Logística interna
- Operaciones
- Logística externa
- Mercadotecnia y ventas
- Servicio post venta

MARCO CONCEPTUAL

LOGISTICA

Gestion de procesos en la cadena de suministro

CADENA DE ABASTECIMIENTO

Coordinacion de procesos permitiendo reduccion de tiempos y costos

IMPORTACION

Transporte de bienes exportados por otros paises

DISTRIBUCION

Conjunto de acciones desde la compra al consumidor final

APROVISIONAMIENTO

Compra de materiales y bienes necesarios

PUNTO DESTINO

Lugar de llegada de la mercancia

EMBALAJE

Materiales que permiten la proteccion de la mercancia



METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

FASE NO EXPERIMENTAL

Se observa la problemática como tal y trata de darse una posible solución.

FUENTES Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCION

Observación no estructurada, Interacción con los grupos externos a la empresa y evaluación de las experiencias personales

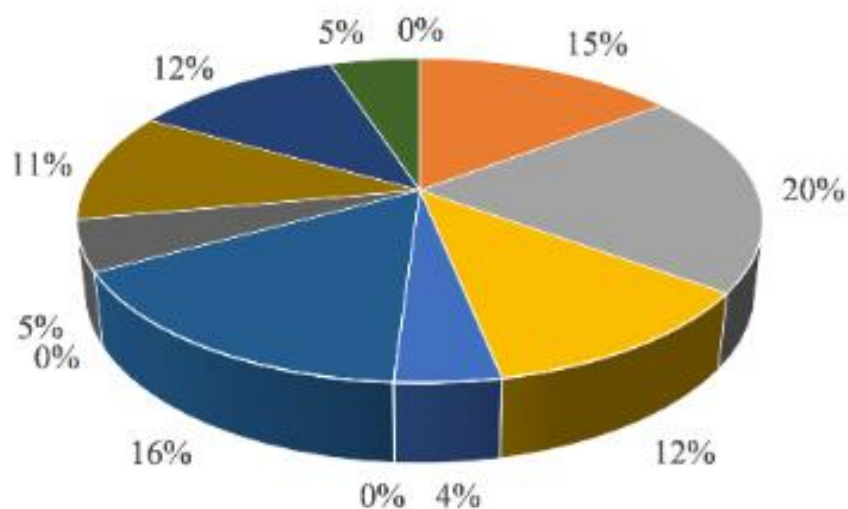
La investigación realizada es de tipo descriptivo, Hernández Sampieri (2014) indica que "con frecuencia, la meta del investigador consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan"

ENFOQUE DE LA INVESTIGACION

La investigación tiene un enfoque cuantitativo.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

Porcentaje de mercancía dañada al mes por rollos



- Enero
- Febrero
- Marzo
- Abril
- Mayo
- Junio
- Julio
- Agosto
- Septiembre
- Octubre
- Noviembre
- Diciembre



RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

- Diagnosticar proceso de importación actual de la empresa GRUPO SURTITEX.

Deficiente logística de importación

Conformarse con el mismo operador logístico a pesar de los inconvenientes con la mercancía importada

comunicación y control insuficientes por parte de los participantes



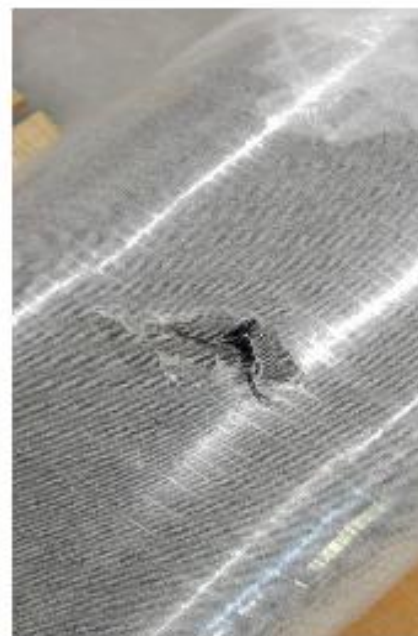
RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

- Identificar las falencias en el proceso de importación de mercancías GRUPO Surtitex

Verificación y prevención de la humedad en los contenedores

Containers en malas condiciones

Embalaje inadecuado





RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

- Proponer un sistema de gestión logística para el proceso de importaciones para la empresa GRUPOSURTITEX.

No	Oportunidades	Propuesta de mejora	Alcance
1	Implementación de película protectora adicional para proteger los rollos de telas	Utilizar una película coextruida sobre la mercancía, ofreciendo mayor protección.	propuesta
2	inspeccionar cada contenedor en donde se va trasladar la mercancía	revisar que cada contenedor no este en malas condiciones	Propuesta
3	Adquisición y adecuación de un transporte idóneo para el transporte de la mercancía	Adecuación de un medio de transporte terrestre que permita trasladar la mercancía en óptimas condiciones	Propuesta
4	Contratar personal idóneo para la manipulación y el descargue de la mercancía	Buscar persona aptas para manipular la mercancía	Propuesta



RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

Valor perdidas al mes



CONCLUSIONES

- Debido al mal manejo de el transporte, embalaje al importar las mercancías la empresa pierde considerables sumas de dinero anualmente debido a que la mercancía llega averiada.
- La mejora en el proceso de importación conlleva a que los demás sectores de la empresa funcionen mejor.
- Contratar personal capacitado que sea capaz de atender inmediatamente cualquier inconveniente al momento de arribar la mercancía a zona franca.

RECOMENDACIONES

- Contratar un transportador de confianza que maneje todas las operaciones de salidas y entradas de mercancía.
- Grupo surtitek debe ver la implementación de personal capacitado a todas las áreas de su empresa como una inversión beneficiosa para la empresa.
- Trabajar en conjunto con el proveedor y el operador logístico actual para que la mercancía llegue en condiciones óptimas.



INFORME DE GESTION

Funciones

- Supervisar la llegada de la mercancía a zona franca .
- Realizar el inventario de producto de manera manual periódicamente.
- Realizar despachos de mercancía a nivel nacional.
- Organizar papeleo correspondiente a las importaciones llegadas a zona franca.
- Seleccionar y facturar la mercancía a despachar de zona franca.

Acciones específicas desarrolladas

- Descargue contenedor, inspección DIAN, selección de productos, facturación de la mercancía, despacho.
- Organización de documentos de importación; la empresa manejaba un mal archivo de los papeles de importación de las mercancías.
- Inventario interno por parte de la empresa.
- Todo lo que la empresa necesite respecto a llegada y salidas de la mercancía a la zona franca.
- Realizar apoyo en cualquier tipo de situación presentada a la empresa desde la llegada del contenedor a zona franca hasta la salida de la mercancía de esta.

Tiempo

- El tiempo de llegada de un contenedor desde el puerto de Cartagena puede durar de tres a 5 días.
- El tiempo en bodega de la mercancía depende del volumen de compra de una referencia esta puede durar de días hasta meses
- El tiempo del levante de la mercancía puede durar de uno a una semana según los inconvenientes que se presenten.



INFORME DE GESTION

Recursos empleados

Word, Excel, SIEZA, PICIZ, Contacto directo con la central de Bogotá, contacto directo con las oficinas de las DIAN que operan en Zona Franca, contacto directo con el usuario operador

Impacto

- Tras la necesidad de mantener un orden en la empresa se ha venido realizando una serie de ajustes respecto a el manejo de la documentación de las importaciones, los comprobantes de los despachos para así lograr un mayor orden de procesos en la empresa.
- Se esta manejando una sola transportadora para los despachos de la mercancía a nivel nacional.

Objetivos y logros alcanzados	Medida en que se cumplió	Justificación
Adaptación a la empresa	Excelente, aunque al principio fue duro me fui adaptando bien a el ritmo manejado en la empresa	El manejo de una bodega en zona franca maneja un nivel de movimiento y estrés bastante alto debido a todos los procesos que se realizan desde que el contenedor llega a zona franca hasta que la mercancía es despachada a su cliente final. Cada día trae una actividad u inconveniente nuevo para la empresa sin embargo con el tiempo aprende a hacer las actividades correctamente y eficazmente.
Cumplimiento de tareas	Según el día y la importancia de la tarea solicitada o en orden en la que mi jefe lo solicitara	Según la urgencia e importancia que tenga la actividad, se va haciendo una priorización de las actividades diarias, si desde Bogotá informaban la llegada de uno o mas contenedores la correcta documentación y descargue de estos se hacia prioridad sobre las demás actividades a realizar en la empresa, si el jefe daba una orden especifica esta se tenia como prioridad.
Relación con los clientes	No se presento	Mi jefa era la encargada de la relación directa con los clientes ella era la que atendía cualquier queja o reclamo, sin embargo cualquier tipo de información u ayuda que ella necesitara yo era la encargada de proporcionar la ayuda necesaria.
Relaciones laborales	Excelente	La relación con los compañeros de trabajo fue excelente se manejo un buen ambiente de confianza, respeto y apoyo mutuo; así como re creo una buena relación con las demás personas de las diferentes entidades que eran participes en los procesos de la empresa (Usuario operador DIAN)

IMPACTOS PERCIBIDOS POR EL ESTUDIANTE

ACADEMICO: Durante la realización de la practica se pudo poner en practica varios conocimientos adquiridos a lo largo del desarrollo de la carrera; ademas de la implementacion de nuevos conocimientos complementarios utiles para logara una formacion academica mas completa.

LABORAL: La experiencia adquirida en el tiempo de la practica ademas de darme una iniciacion de los posibles campos laborales como negociador internacional . permite que logre afianzar e identificar cuales son mis fuertes como negociador internacional.

LIMITACIONES

Tener una experiencia real de trabajo me hizo entender cuales temas no se trataron a fondo en la carrera sin embargo al ir trabajando diariamente estos mismo se vieron adquiridos o reforzados a partir de las experiencias vividas.

CONCLUSIONES DE LA PRACTICA

La empresa Grupo SURTITEX me brindo la oportunidad de adquirir experiencia y poner en practica mis conocimientos adquiridos en la carrera de negocios internacionales, permitio que dia a dia por medio de los diferentes retos que se presentaron ir afianzando y puliendo mas dichos conocimientos; si bien el proceso al principio fue arduo ya que no se presento ningun tipo de capacitacion por parte de la empresa con el tiempo adquiri la experiencia y confianza para realizar las actividades que han ayudado a formarme mejor como una futura profesional.

RECOMENDACIONES DE LA PRACTICA

Para una carrera como lo es negocios internacionales deberia existir un filtro mas selectivo con respecto a las empresas en las que se realiza la practica ya que entre mas enfocada este una empresa en actividades relacionadas al comercio exterior mayor es la oportunidad que tiene el estudiante de afianzar y poner en practica sus conocimientos.

FUENTES DE INFORMACION

- Archivos GRUPO SURTITEX
- Encuesta aplicada al gerente general de la empresa
- Información suministrada por el departamento de comercio exterior.
- Información adquirida a lo largo del desarrollo de la práctica.



GRACIAS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN