FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA

Nombre del estudiante	Luisa Daniela Arroyave Martínez
Programa académico	Administración de Negocios Internacionales
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	Logus Representaciones S.A.S
NIT.	830514992-9
Dirección	Calle 47 – 78 A 38, Medellín
Teléfono	448 38 55
Dependencia o Área	Mercadeo
Nombre Completo del Jefe del estudiante	José Gómez
Cargo	Director de Importaciones y Logística
Labor que desempeña el estudiante	Auxiliar de Importaciones y Administrativas. Seguimiento y trazabilidad de importaciones, cotización de fletes nacionales e internacionales, alistamiento de documentos de importación, legalización de pagos, revisión de artes y rotulados.
Nombre del asesor de práctica	María Elena Jaramillo Mercado
Fecha de inicio de la práctica	Septiembre de 2020
Fecha de finalización de la práctica	Marzo de 2021

Contenido

Pág.

1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA 5

1.1 Centro de práctica 5
1.2 Objetivo de la práctica empresarial. 5
1.3 Funciones 6
1.4 Justificación de la práctica empresarial. 6
1.5 Equipo de trabajo 6

2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS 7

1.6 Titulo de la propuesta 7
1.7 Planteamiento del problema 7
1.8 Justificación 7
1.9 Objetivos del plan de mejoramiento para la empresa 7
2.4.1 Objetivo general 7
2.4.2 Objetivos Específicos 7
2.5 Diseño Metodológico 8
2.6 Cronograma de Actividades 8
2.7 Presupuesto 9

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA 9

3.1. Marco de referencia 9
3.1.1 Marco teórico 9
3.1.1.1 Principales empresas que comercializan productos de mascotas en Colombia. 9
3.1.1.2 Productos de mascotas con mayor importación. 11
3.1.1.3 Empresas colombianas exportadoras de alimentos de mascotas. 13
3.1.1.4 Líneas de productos para mascotas. 14

3.1.2. Marco conceptual 15
3.1.2.1 Flete internacional 15
3.1.2.2 Mercancía de importación 16

3.1.2.3 Negociación internacional. 17
3.1.2.4 Logística internacional. 18
3.1.2.5. Proveedores. 19

3.1.3 Marco legal. 20

3.2 Desarrollo y logro de objetivos 20
3.2.1 Conocimiento del sistema de flete que maneja actualmente la empresa para controlar los tiempos de entregar y los costos que genera la entrega de la mercancía. 20
3.2.2 Objetivo Logus Representaciones 20
3.3.3 Objetivo Estratégico 25

4 Conclusiones 30
5 Recomendaciones 30
6 Referencias bibliográficas 31

Lista de tablas

Tabla 1. Cronograma de Gantt. 8

Lista de figuras

Figura 1: Proceso de comercialización 11
Figura 2: Evolución de importación de alimentos para mascotas 13
Figura 3: Imágenes Logus representaciones 15
Figura 4: Muelle internacional 16
Figura 5: Panorama internacional mercancía de importación 17
Figura 6: Negociación internacional. 18
Figura 7: Global logistics netware 19
Figura 8: Base de datos comtor de Logus Representaciones 21
Figura 9: Proceso de facturación de venta 22
Figura 10: Orden de compra Logus representaciones 23
Figura 11: Guía que acompaña el pedido 24
Figura 12: Rotulo. Información en el exterior del empaque 25
Figura 13: Columna base de datos 26
Figura 14: Operación para conocer porcentaje de flete 26
Figura 15: Información base de datos 27
Figura 16: Anexo información base de datos 28
Figura 17: Anexo información base de datos 29

1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA

1.1 Centro de práctica.

La empresa en la cual se hará el desarrollo de prácticas corresponde a Logus Representaciones S.A.S.

Nombre o razón social. Logus Representaciones S.A.S

Misión. Comercializar productos de excelente calidad a precios justos; logrando satisfacer las necesidades tanto de las mascotas como de sus propietarios.

Visión: Ser una empresa reconocida en Colombia como importadora y comercializadora de productos para mascotas; haciendo énfasis en la calidad, el servicio y la innovación.

Objetivos institucionales. La empresa LOGUS RERPRESENTACIONES S.A.S cuenta con un alto estándar de calidad en los productos que ofrecen a las mascotas a un precio justo, con el propósito de satisfacer las necesidades de los propietarios, Su principal pilar es velar por el bienestar de la mascota y su propietario.

Estudio organizacional del Centro de Práctica. Por el momento la empresa LOGUS REPRESENTACIONES S.A.S no cuenta con un organigrama acerca de un estudio organizacional de la empresa. El planteamiento de este organigrama resulta muy importante para tener pleno conocimiento de la división de la empresa, los cargos y las funciones que cada colaborador deberá cumplir.

1.2 Objetivo de la práctica empresarial.

Los objetivos propuestos en la realización de la práctica empresarial se enuncian a continuación:

- Desarrollar habilidades y conocimientos para administrar la empresa en calidad de futuro profesional.

- Adquirir experiencia en el ámbito laboral para enfrentar el mundo de los negocios internacionales.

- Tener la oportunidad de darse a conocer en el entorno de las organizaciones a nivel nacional e internacional.

1.3 Funciones.

Se presentan las funciones que se van a desarrollar durante el proceso de aprendizaje:

- Seguimiento a importaciones.
- Cotizaciones de fletes nacionales e internacionales.

- Alistamiento de documentos de importación.
- Revisión de empaques y rotulados.

- Legalización de pagos.

1.4 Justificación de la práctica empresarial.

La práctica que se realiza en la empresa LOGUS REPRESENTACIONES se justifica porque es un requerimiento de grado para obtención del título como futuro profesional. Para el estudiante de práctica es importante porque le brinda la oportunidad de suplir necesidades en la empresa, mediante el aporte de estrategias de valor agregado al propósito misional.

1.5 Equipo de trabajo.

Para el desarrollo el plan de mejoramiento no se cuenta con un equipo establecido, apoyo del jefe inmediato.

2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

2.1 Ttítulo de la propuesta.

Diseño de una base de datos para control y verificación previa de los tiempos de entrega de las mercancías a los clientes de la empresa LOGUS REPRESENTACIONES S.A.S.

2.2 Planteamiento del problema.

Actualmente la empresa LOGUS REPRESENTACIONES S.A.S. presenta dificultades en los tiempos de entrega a la hora de repartir las mercancías a las cadenas de supermercados; una situación que se presenta es la inconformidad expresada por los almacenes Grupo Éxito y Cencosud respecto a la demora de los productos que debe recibir de la empresa, para ser comercializados. Para la empresa es preocupante la situación expresada anteriormente ya que corre el riesgo de no obtener la calificación esperada por sus proveedores o la pérdida de los clientes.

2.3 Justificación.

Sería un plus estratégico para la empresa contar con una base de datos o un sistema que le permita visualizar y controlar los tiempos de entrega de las mercancías a sus clientes; no solo se beneficiaría en los procesos, sino que igualmente contribuye a la optimización de la cadena de supermercados. El desarrollo del plan e mejoramiento aporta al estudiante la oportunidad de crear una estrategia de sostenibilidad de buenas relaciones entre la empresa y los clientes que requieren la mercancía en el tiempo solicitado.

2.4 Objetivos del plan de mejoramiento.

2.4.1 Objetivo General.

Diseñar la base de datos para control y verificación previa de los tiempos de entrega de las mercancías a los proveedores de la empresa LOGUS REPRESENTACIONES S.A.S.

2.4.2 Objetivos Específicos.

- Conocer el sistema de flete que se maneja actualmente para controlar los tiempos de entrega, además del costo que genera la entrega de la mercancía.

- Conocer el proceso logístico que se utiliza al momento de distribuir la mercancía.

- Presentar el modelo ideal de la base de datos para control y verificación de mercancías.

2.5 Diseño Metodológico.

El presente trabajo se desarrollará de forma cualitativa y descriptiva ya que la información que se va a reunir será de forma directa, verificando la base de datos de la empresa, los documentos que de forma oportuna han sido entregados para la recolección de datos y una plataforma virtual que permite conocer el estado de los pedidos solicitados por los clientes de LOGUS REPRESENTACIÓNES. La información recopilada se verificará a través de supervisiones, haciendo seguimiento de cada pedido desde que se hace la facturación hasta el proceso logístico que se desarrolla para llevar los productos hasta su lugar destino.

2.6 Cronograma de Actividades.

El cronograma relaciona el tiempo en el cual se llevarán a cabo las actividades sobre la propuesta para la empresa.

Tabla 1. Cronograma de Gantt.

Actividades	**Periodos – año 2020**			
	Sep.	**Oct.**	**Nov.**	**Dic.**
Asesorías de la práctica y del plan de mejoramiento para la empresa				
Conocer el sistema que se maneja actualmente para controlar los tiempos de entrega.				
Conocer el proceso logístico que se utiliza al momento de distribuir la mercancía.				
Presentar el modelo ideal de la base de datos para control y verificación de mercancías.				
Sustentar la propuesta para la empresa				

Fuente. Propia.

2.7 Presupuesto (Ficha de presupuesto)

No se solicitará presupuesto, ya que no hay gastos en que incurrir, todo el proceso informativo y de fotocopias serán otorgados por parte de la empresa.

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1 MARCO DE REFERENCIA

3.1.1 Marco teórico.

3.1.1.1 Principales empresas que comercializan productos de mascotas en Colombia. Hoy en día las mascotas se vuelven cada vez más un importante miembro para las familias colombianas; el mercado de las mascotas va creciendo debido a la gran demanda que los propietarios tienen sobre los productos para las mascotas, por lo cual cada día se van estableciendo más comercializadoras que son aptas para suplir las demandas de los consumidores.

"Las mascotas dejaron de ser solo animales y se convirtieron en un miembro más de los hogares colombianos. Muchas familias han optado por tener un perro o un gato hecho que ha dinamizado el mercado de concentrados. Así como el pan, la leche, los huevos o los pañales, dentro de la canasta familiar de los dueños de mascotas no puede faltar el alimento para sus perros o gatos. La industria nacional de alimentos concentrados para mascotas ha crecido y se ha diversificado en los últimos años." (Dinero, 2015)

En Colombia hay en existencia diversas pymes que se encargan de comercializar productos para mascotas, entre comida, juguetes, gimnasios e incluso accesorios de peluquería. Una de ellas tiene el nombre de Animal Factor, una empresa que se encarga de comercializar y producir productos para mascotas, principalmente juguetes, accesorios e implementos de aseo para perros y gatos. De igual forma se presenta ICONO PET LTDA, una empresa también ubicada en Bogota Colombia, encargada de representar, comercializar, distribuir e importar productos para mascotas, mostrando también alta vocación en suplir las demandas de las mascotas y sus propietarios.

"Las razones del crecimiento de las diferentes categorías en Colombia han sido: el cambio en la percepción de las mascotas, los cuales dejaron de ser animales y se convirtieron gradualmente en un miembro más de la familia, acompañado de un fenómeno social denominado el "síndrome del nido vacío", el cual está relacionado a las parejas jóvenes que no tienen hijos y llenan la necesidad de dar afecto y protección con una mascota" (LegisComex, 2016)

"Nada más el valor del mercado de alimentos y productos para estos animales ha crecido 84,9% en los últimos cinco años, lo que quiere decir que en 2014 este movió $1,9 billones

respecto al estimado que se tiene para 2019, que es $3,5 billones, según Euromonitor. Solo en comida, en Colombia se comercializaría un estimado de 472.648 toneladas este año, dato que tendría crecimiento de 53,7% respecto a lo vendido en 2014." (Baquero, 2019)

Enfocándonos en las comercializadoras antioqueñas, se cuenta con una comercializadora bien posicionada en el mercado colombiano, Tierragro, esta compañía tiene sus cimientos desde el año 1972, empezando a comercializar productos agrícolas y a medida que transcurrían los años, agregaron a su portafolio variedad de productos, entre ellos productos para mascotas, desde medicinas hasta ropa y comida para ellos, contando así con muchos puntos de ventas por todo Antioquia. Otra comercializadora de productos para mascotas ubicada en Rio Negro Antioquia obtiene el nombre de Dika Pets, fundada en el 2014 y enfocada en producir y comercializar accesorios y productos para mascotas. Haciendo mención a otras comercializadoras colombianas nos encontraríamos a Agro mis mascotas, Petmas MasFinca, la casa del granjero, etc.

Figura 1: Proceso de comercialización.

(SANCHEZ, 2016)

3.1.1.2 Productos de mascotas con mayor importación. Las comercializadoras de productos de mascotas están en constante búsqueda acerca de las necesidades de sus clientes y lo que los propietarios de las mascotas requieren, por esta razón se conviene estar actualizado acerca de la demanda de los dueños de las mascotas y buscar una forma de suplir esta necesidad.

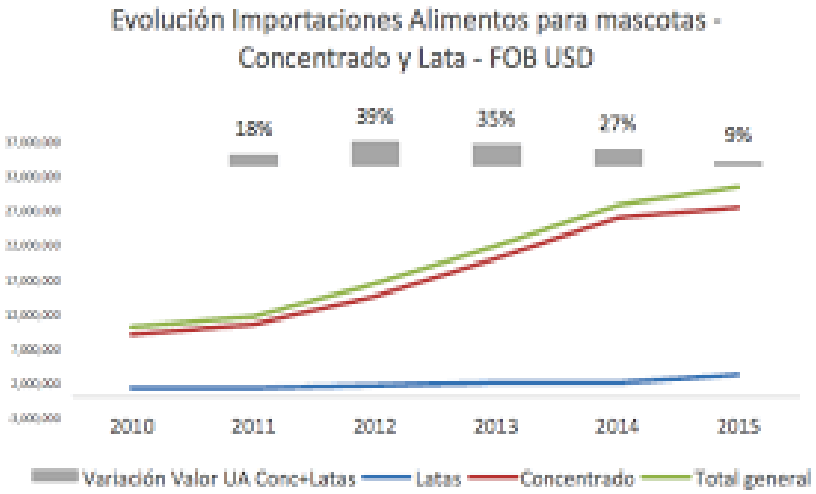
"El crecimiento de este nicho se debe, principalmente, a la humanización de los animales y la tendencia de las nuevas generaciones a tener mascotas en lugar de hijos. Así mismo, se han incrementado el número de espacios ´Pet Friendly', no solo en restaurantes y cafés sino también en hoteles e incluso oficinas. Si está interesado en aprovechar el potencial de este mercado, tenga en cuenta que estos son los productos con mayor demanda:" (Procolombia, 2019)

- Alimentos concentrados para animales sin aditivos y preservantes, libres de ingredientes genéticamente modificados y alérgenos.
- Cereal y productos funcionales bajos en grasa, azúcares y sodio.
- Alimentos para mascotas con proteínas vegetales o libres de gluten.
- Cosméticos, ropa y juguetes para mascotas.
- Productos farmacéuticos y de aseo para mascotas. (Procolombia, 2019)

Teniendo en cuenta la anterior informacion presentada por procolombia, la mayor necesidad de los propietarios de las mascotas es concentrado, por lo cual comercializadoras colombianas tendrian que suplir a sus consumidores de diversas marcas de concentrados para mascotas, a este le siguen productos altos en cerealres y que contengan buenos ingredientes para ellos. Principalmente Colombia importa concentrado de alimentos y latas por parte de los Estados Unidos, seguido de Argentina y Brasil, paises con los cuales Colombia tiene un tratado de libre comercio y resulta beneficioso para obtener rebajas arancelarias.

"Según un estudio realizado en Colombia por la empresa investigadora B&Optimos, el 37% de las 1.500 personas encuestadas en diferentes ciudades del país, afirmó tener una mascota. De estas, el 70% dijo que tiene perros, mientras que el 13% aseveró tener gatos. Aproximadamente 10 millones de perros y 4 millones de gatos domésticos son alimentados diariamente con concentrados. El 56% de las personas consultadas compra el alimento para su mascota en los supermercados o grandes cadenas, el 17% en tiendas, el 14% en almacenes especializados, el 13% en graneros y el 1% restante los alimenta con comida casera." (America, 2015)

Figura 2: Evolución de importación de alimentos para mascotas.



(Sicex, 2018)

3.1.1.3 empresas colombianas exportadoras de alimentos mascotas. Colombia es un país que presenta un déficit en la balanza comercial; es decir importa más de lo que exporta, es por este motivo que se debe hacer mayor enfoque en las exportaciones del país y apoyar a las empresas que comercializan sus productos por fuera del país.

"De acuerdo con un análisis de Euromonitor, la exportación de productos para mascotas ha presentado un alza en sus ventas gracias a que cada vez más dueños de animales domésticos están dispuestos a adquirir productos y servicios que proporcionen bienestar a sus mascotas. Las empresas colombianas fabricantes de este tipo de productos pueden aprovechar esta tendencia mundial para internacionalizarse y aumentar sus ventas. Adicionalmente, las exportaciones de medicamentos, suplementos nutricionales y otros productos para mascotas superaron los US$41 millones entre enero y septiembre de 2018, llegando a mercados con alto potencial como Chile, México, Estados Unidos, Bolivia, Brasil, Argentina, Uruguay y Canadá." (Euromonitor, 2019)

Muchas empresas colombianas están aprovechando los tratados de libre comercio con los que cuenta Colombia para exportar sus productos, una de estas empresas es Dog Toys Ltda, comercializadora, productora y exportadora de artículos para mascotas como huesos, correas, ropa canina y juguetes; esta empresa ubicada en Bogotá Colombia que cuenta con más de 15 años en el mercado empezó vendiendo sus productos por la internet global, ofreciéndolos en páginas como

ebay y amazon, fue cuando decidieron ir a una feria sobre mascotas estadounidenses que se les presento la oportunidad de vender sus productos a otras compañías grandes de dicho mercado.

Otra empresa colombiana que exporta sus productos a través del ecommerce recibe el nombre de Coltoys, Parra Piñeros y Compañía S.A.S, una compañía dedicada a la producción de juguetes hechos con caucho natural, fundada en 1966 en Bogotá Colombia, que hoy en día cuenta con presencia en México y China; una empresa reconocida por su fabricación de juguetes para el hogar y para las mascotas.

"De acuerdo con la compañía, después de haber participado en la feria más grande de esta industria: Global Expo Pet, en Orlando, Estados Unidos, a finales de febrero de 2020, lograron establecer el potencial de los productos colombianos en ese mercado, debido a que "tenemos menores tiempos de tránsito y mejores tiempos de producción que los productos chinos, que es nuestro competidor más fuerte", dijo el director de ventas internacionales y licencias." (Forbes, 2020)

3.1.1.4 líneas de productos para mascotas. Logus es una empresa que cuenta con más de veinte años en el mercado colombiano. Se encarga de comercializar e importar toda clase de productos para mascotas. Su mayor pilar es la satisfacción tanto de las mascotas como de sus propietarios. Hoy en día cuenta con variadas líneas para satisfacer las necesidades de sus consumidores: Alimentos húmedos, alimentos medicados, alimentos secos, Snacks, juguetes y accesorios, accesorios de peluquería y arena para gatos.

Figura 3: Imágenes Logus Representaciones.

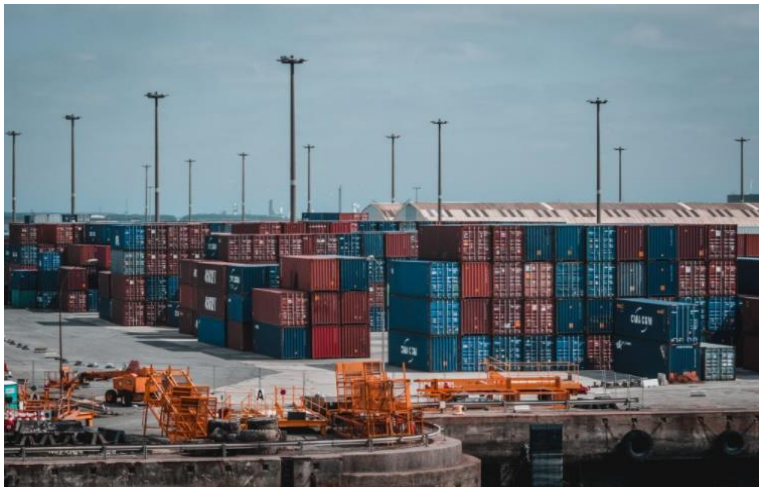
(Logus, 2015)

3.1.2 Marco conceptual.

3.1.2.1 Flete internacional. En el comercio exterior se incurren en innumerables pasos para llevar una mercancía hacia su destino. Una vez fabricada una mercancía, el vendedor de esta misma deberá despachar la mercancía para que llegue en un buen estado, por lo cual se debería cotizar un flete internacional. El costo de un flete depende mucho del tipo de mercancía que se va a importar o exportar, como su peso, su contenido, su valor y la cantidad.

"En un flete por peso se utiliza como unidad de medida la tonelada métrica y se aplica a aquellas cargas cuyo peso es mayor que su volumen. El importe se calcula en función del número de toneladas de mercancía. El flete por volumen se aplica a mercancías voluminosas y la unidad que se utiliza es el metro cúbico. El volumen se calcula en base a multiplicar tres dimensiones: la longitud, el ancho y la altura. Por lo que respecta a la mercancía que se transporta en contenedor marítimo, el importe del flete que se aplica es por unidad. Existe también la posibilidad de establecer un flete según el valor de la carga, que se aplica a aquellas mercancías que tienen un valor elevado. En trasporte aéreo, el flete también puede denominarse tarifa." (Logisber, 2019)

Figura 4: Muelle internacional.



(Logisber, 2019)

3.1.2.2 Mercancía de importación. En el día a día estamos rodeados por oferta y demanda, las comercializadoras siempre están en búsqueda de tener conocimiento sobre las necesidades del cliente, mientras el cliente buscar suplir esas necesidades; por este motivo se fomenta la importación de mercancías para que los clientes puedan hacer demanda sobre esta misma.

Importar una mercancía requiere de un profundo conocimiento del mercado al cual se quiere introducir el producto y también de las exigencias legales que debe de cumplir esa mercancía. Se debe llevara a cabo una serie de pasos, primero buscar el proveedor en el exterior, luego los procesos legales para la debida introducción del producto y para concluir, una negociación de la cantidad a importar.

"Importar es una buena alternativa que genera ventajas a las empresas colombianas. Gracias a esta actividad existen incentivos como la reducción y el no pago de impuestos, y la posibilidad de agilizar el proceso de producción y exportación de mercancías. Colombia cuenta con una ubicación geográfica estratégica y privilegiada para acceder a los mercados internacionales a través de acuerdos comerciales y preferencias arancelarias, gracias a esto existen en el país diversas clases de importación." (Muñoz, 2015)

Figura 5: Panorama internacional mercancía de importación.

(Muñoz, 2015)

3.1.2.3 Negociación internacional. Todo ser humano tiene la necesidad de relacionarse con otras personas, ninguna persona es una isla, y siempre necesitaremos estar en constante conexión con los demás. Esto no excluye al mundo de los negocios internacionales, ya que cuando se empieza a desarrollar la profesión, nos damos cuenta de lo importante que son las relaciones con las demás personas, darnos a conocer, expresar nuestras ideas y denotar lo que queremos conseguir de la relación. Cuando queremos importar un producto o un servicio, primero se inicia una negociación, en la cual ambas partes, importador y exportador, exponen y discuten que es lo

que quieren lograr con ese mutuo acuerdo, de esta forma que haya un ganar y ganar entre ambas partes.

"Los acuerdos internacionales son cada vez más frecuentes ya que vivimos en un mundo globalizado, con economías emergentes en evolución y, no lo olvidemos, con un nivel de competitividad feroz. Con este panorama es completamente normal y lógico que las empresas busquen y encuentren partners internacionales que les ayuden a posicionarse en el mercado internacional apoyando sus estrategias de venta. Socios de otros países que conozcan bien su mercado local y sirvan de puente entre las empresas extranjeras y el público nacional o, lo más complicado, entre las empresas extranjeras y las autoridades y administraciones del mercado donde pretenden entrar." (Directivos, 2014)

Figura 6: Negociación internacional.

(Ceupe, s.f.)

3.1.2.4 Logística Internacional. A la hora de hacer una importación o una exportación de una mercancía, es muy importante llevar a cabo un proceso logístico que garantice el debido cuidado de los bienes, por este motivo todas las empresas importadoras deben contratar a un operador logístico que cumpla la función de incurrir en el proceso efectivo del cuidado de la mercancía. Una mercancía cuenta con un proceso logístico desde que es despachado por el exportador en un medio de transporte hasta que es descargado en destino.

"La logística del flujo de mercancías internacional abarca desde el proceso de aprovisionamiento del vendedor hasta la entrega del producto al comprador y sus posteriores

servicios. La adecuada gestión logística en una organización, incrementa el valor percibido por el cliente sobre el bien o servicio que oferta una organización, cuando la gestión logística de una organización aporta a la satisfacción del cliente, al conjunto de actividades logísticas se le llama cadena de valor" (Mise, 2016)

Figura 7: Global Logistics NetWare.

(Articotrans, 2019

3.1.2.5. Proveedores. Una parte fundamental de toda empresa son sus proveedores, sobre todo para una comercializadora, ya que son los proveedores los que se encargaran de suplir a la compañía con todos los bienes que ellos pudieran requerir. Tener una buena relación con los proveedores es muy importante, antes de iniciar un proceso de negociación con un proveedor se debe de tener pleno conocimiento acerca de este, como sus precios, la cantidad de producto que vende, sus tiempos de entrega, etc.

"La elección de los proveedores es una etapa fundamental en el proceso de montar un negocio. Todas las empresas dependen en menor o mayor medida de otras. Eso implica que, para dar una experiencia excelente a tus clientes, no podrás minimizar la importancia de seleccionar a tus socios. Antes de elegir el proveedor con quien vas a trabajar, debes dejar un espacio para la negociación, y no limitarte a criterios económicos. El precio es importante, pero no lo es todo." (Kerfant, 2016)

3.1.3 Marco legal.

- Ley 7 de 1991, Ley general para la constitución de Normas sobre comercio exterior.

- Ley 155 de 1959. Ley por la cual se dictan algunas disposiciones sobre prácticas comerciales restrictivas.

- Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

- Decreto 1165. De 2 de julio de 2019, disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013

- Decreto 1079 de 2015 Sector Transporte

- Decreto 2153. De 26 de diciembre de 2016, disposiciones relativas al arancel de aduana.

3.2 Desarrollo y logro de objetivos.

3.2.1 Conocimiento del sistema de flete que maneja actualmente la empresa para controlar los tiempos de entrega, y los costos que genera la entrega de la mercancía.

Actualmente Logus representaciones cuenta con un sistema de 3PL (Third Party Logistic) en la cual Logus se encarga de contratar a una empresa logística externa para que desarrolle todos los procesos de carga de la mercancía. El Third Party Logistic se contrata en casos especiales, como por ejemplo cuando la mercancía a transportar queda por fuera de Medellín Antioquia o cuando son pedidos para almacenes grandes de cadena. Para contratar con una empresa logística, primero se hace un mutuo acuerdo entre ambas compañías, una vez se logre llegar a una negociación, se empiezan a facturar los pedidos que los almacenes subirán a través de una plataforma llamada Comtor, los pedidos serán impresos y llevados a bodegaje para despacho.

Figura 8: Base de datos COMTOR de Logus Representaciones.

Encab: Empresa	Encab: Tipo Documento	Encab: Prefijo	Encab: Documento Número	Encab: Fecha	Encab: Tercero Interno	Encab: Tercero Externo	Encab: Nota	Encab: FormaPago	Encab: Fecha Entrega	Encab: Prefijo Documento Externo	Encab: Numero_Documento_Externo	Enca Veri
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1
LOGUS REPRESENTACIONES SAS	PED	WEB	31,494	19/10/2020	71313172	1038626431		Credito				-1

(Logus, 2015)

"Un operador 3PL provee las funciones logísticas que permiten optimizar parte de la gestión de la cadena de suministro del fabricante. Con lo cual este queda liberado de tener que disponer de su propia flota de vehículos o de sus propios almacenes." (Inprous, 2018)

Todos los almacenes grandes de cadena cuentan con una fecha de entrega, en la cual se le estipulara a Logus Representaciones que la mercancia debera ser entregada en cierta fecha a cierta hora. Por lo que Logus debera cumplir con eficienca y eficacia esa entrega. Lo primero que se debe hacer es facturar el pedido pendiente por entregar, una vez facturado este se pasara a bodegaje para el alistamiento de la mercancia, este sera empacado, y una vez empacado se debera tomar medidas, peso y el total de cajas para transportar; dependiendo de toda esta informacion que se entregara, se cobrara el flete total de la mercancia.

Figura 9: Proceso de facturación de venta - Logus Representaciones.

(Logus, 2015)

Las agencias logisticas de transporte son muy estrictos a la hora de recoger la mercancia, por lo cual cuentan con un tiempo estimado de carga de la mercancia, en la cual si hay retraso en su cargue, estos no daran prorroga. Cuando no se cuenta con una buena planeación, esta mercancia a la cual se le tiene que hacer un proceso de empaque, etiqueta y rotulado, no alcanza a ser transportada; lo que conlleva a que se incumpla la cita de entrega a los almacenes de cadena.

Cuando se trata de entregar mercancias a micro, pequeñas y medianas empresas, Logus cuenta con transportadores propios. Esta mercancia con destino hacia empresas medianas y pequeñas, se pasara el pedido a traves de la plataforma con la que cuenta la empresa, se hara la factura y se pasara a bodegaje para su correcto transporte.

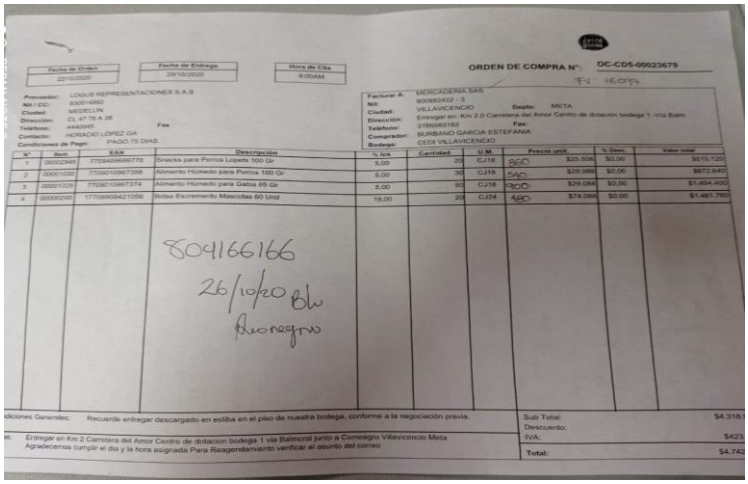
Es importante mencionar que la empresa en estos momentos se encuentra trasladando sus operaciones para el Municipio de Rionegro, con el fin de optimizar los tiempos de entrega de las mercancías, debido a que le es favorable la cercanía con la Zona Franca de Rionegro, lo cual permite la optimización del costo y el tiempo de entrega de las mercancías.

3.2.2 Proceso logístico que utiliza Logus Representaciones al momento de distribuir la mercancía.

Logus representaciones es una empresa que tiene mucha demanda de pedidos a nivel nacional, detrás de cada pedido que hace un cliente se cuenta con un proceso logístico para llevar el producto final hacia el consumidor en el tiempo y en el lugar deseado. La mercancía es sometida a un proceso logístico desde que es producida, luego inspeccionada, transportada, almacenada y finalmente entregada para su consumo.

Cuando se hace un procesamiento de un pedido de un almacén grande de cadena, este se ingresa en una orden de compra para hacer su debida facturación, una vez llega la orden de compra, esta se factura, ingresando todos los productos que se van a requerir y luego esta factura pasa a despacho.

Figura 10: Orden de compra Logus Representaciones.



(Logus, 2015)

Una vez la orden de compra llega a despacho, esta se pasará a bodega para que se haga el proceso de separar la mercancía, se verifiquen cantidades y se empaque. Uno de los fallos en los que se incurre a la hora de separar un pedido, es que en el sistema aparece cierta cantidad de productos, pero en realidad estos productos no se encuentran físicamente, por lo que se debe realizar una nota crédito en la cual certifique que se le devolverá el dinero al cliente por este producto.

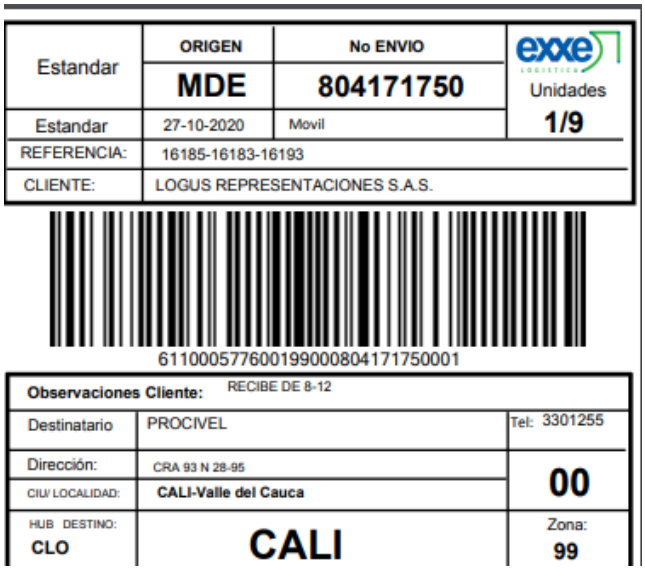
Figura 11: Guia que acompaña el pedido.

(Logus, 2015)

Una vez se tenga el pedido con su factura, se deberá llamar a la empresa de transportes para que este haga el cargue, se deberá consolidar toda la información del pedido y se relacionara con un numero de guía para su rastreo. La mercancía deberá venir bien empacada con su guía y rotulada.

Las empresas transportadoras dan un tiempo de espera dependiendo del número de cajas empacadas para que se haga de manera eficiente todo el proceso de cargue de la mercancía; si este tiempo de espera no se cumple, el transporte se retira de las áreas de cargue y descargue de mercancías, lo cual genera como consecuencia la solicitud de una nueva prórroga para la entrega, y se retrasen además los cumplimientos de los pedidos. Otra inconsistencia que ocurre en la logística a la hora de despachar un pedido es la falta de productos registrados en el sistema, o que en su defecto se hallan agotados las cantidades.

Figura 12. Rotulo – información en el exterior del empaque.



(Logus, 2015)

3.2.3 Base de datos para control y verificación de mercancías desde el área de Logística y Mercadeo.

Resulta muy importante para la empresa Logus Representaciones S.A.S diseñar una base de datos en la cual se tenga control sobre la entrega de pedidos que realiza la empresa, desde que se crea la orden de compra hasta el despacho del pedido. La base de datos se diseñará a partir de 6 columnas en la cual se describirá el número de la orden del pedido, cuánto costaría el flete dependiendo de la cantidad de cajas que se necesiten transportar, el valor declarado de la factura, el porcentaje del flete, la empresa a la cual ira el pedido y la fecha de entrega.

Figura 13. Columnas base de datos

#GUIA	CTO FLETE	VLR FACTURA	% FLETE	EMPRESA	ENTREGA	CIUDAD

En la primera columna se especificara el numero de guia de cada pedido que se ira a transportar, en la segunda columna correspondera especificar el costo que tendra transportar la mercancia hacia su lugar de destino, en la tercera columna se situara el valor total de la factura, es decir cuanto fue el costo total de la mercancia, en la cuarta columna se hará una operación para sacar el porcentaje del flete, para el resto de columnas se constara el nombre de la empresa a la cual ira dirigida el pedido, la fecha en que debe de ser entregada y la ciudad destino.

Figura 14. Operación para conocer el porcentaje del flete.

=(B2/C2)*100

	B	C	D	
	CTO FLETE	VLR FACTURA	% FLETE	EN
	108.692	2.691.720	=(B2/C2)*100	

En la columna del porcentaje del flete se constara una operación en la cual se dividirá el costo del flete entre el valor de la factura y luego procederá a multiplicarla por 100, esto se hace con el objetivo de conocer el porcentaje del flete y saber que tan efectivo resulto el costo del flete de la mercancía, lo ideal es que no sobrepase un porcentaje del 6%.

Figura 15. Información de la base de datos

#GUIA	CTO FLETE	VLR FACTURA	% FLETE	EMPRESA	ENTREGA	CIUDAD
803932281	108.692	2.691.720	4,038	COMERCIALIZADORA PETS ANDINA	24/09/2020	Bogota
439773329	76.962	532.970	14,440	CENCOSUD	18/09/2020	Bogota
803932691	148.330	1.806.420	8,211	COMERCIALIZADORA PETS ANDINA	16/09/2020	Bogota
803933047	243.880	5.063.010	4,817	ALMACENES ÉXITO	28/09/2020	Medellin
803932218	162.330	3.388.350	4,791	PROCOVEL SAS	14/09/2020	Cali
439782058	54.437	846.659	6,430	SODIMAC	09/09/2020	Medellin
439786278	127.827	1.838.706	6,952	MERCADERIA	10/09/2020	Bogota
803936057	352.224	12.770.280	2,758	SURTICAMPO	06/09/2020	Cali
803935892	101.894	3.774.492	2,700	MERCADERIA SAS	15/09/2020	Galapa
803935966	201.015	1.934.460	10,391	EL REBAÑO SAS	01/10/2020	Manizales
601080731	11.608	110.808	10,476	PETSUPPLIES SAS	29/09/2020	Pereira
439779814	123.587	3.067.625	4,029	VETERINARIA 10 VET SAS	26/09/020	Bucaramanga
803939542	90.325	1.615.032	5,593	DISTRIMASCOTAS	18/09/2020	Bogota
803939901	205.508	3.083.112	6,666	SUPPLIES 4 PETS SAS	19/09/2020	Bogota
601082451	6.108	50.928	11,993	AGROVETERINARIA EL PATO	20/09/2020	Bogota
439808669	17.543	126.087	13,913	UNIONAGRO SA	21/09/2020	Bucaramanga
439811123	30.816	310.000	9,941	EL REBAÑO SAS	23/09/2020	Manizales

Como lo muestra la figura numero 13 se va construyendo la base de datos, a partir de informacion otorgada por la empresa, en la que contamos con una guia que se genera gracias a la factura de una orden de compra, el transporte de este pedido origina un costo del flete dependiendo de la cantidad que se va a despachar.

Figura 16: Anexo información base de datos

439810830	67.186	651.607	10,311	PETSUPPLIES SAS	24/09/2020	Pereira
439810063	102.307	262.440	38,983	GRUPO DE INVERSIO	25/09/2020	Caicedonia
439810345	81.856	304.886	26,848	ALMACENES ÉXITO	29/09/2020	Envigado
439805070	88.485	855.868	10,339	CENCOSUD	24/09/2020	Bogota
440008014	15.543	61.868	25,123	CENCOSUD	23/09/2020	Barranquilla
803986619	56.592	1.583.732	3,573	MERQUEO SAS	23/09/2020	Bogota
803986295	94.152	293.316	32,099	COMERCIALIZADOR A PETS ANDINA	22/09/2020	Bogota
440020512	154.640	1.416.516	10,917	ALMACENES ÉXITO	16/09/2020	Barranquilla
803986295	94.152	673.246	13,985	CENCOSUD	01/10/2020	Bogota
439984627	17.543	41.024	42,763	COMERCIALIZADOR A PETS ANDINA	05/10/2020	Bogota
803977181	278.748	8.202.392	3,398	SURTICAMPO	05/10/2020	Cali
803978267	45.425	1.830.283	2,482	PROCOVEL SAS	02/10/2020	Cali
803977626	213.840	5.980.248	3,576	ALMACENES ÉXITO	15/10/2020	Yumbo
439920138	22.927	128.297	17,870	CENCOSUD	01/10/2020	Cali
439919902	184.401	1.137.158	16,216	UNIONAGRO SA	01/10/2020	Bucaramanga
439920997	74.040	337.760	21,921	SUPPLIES 4 PETS SAS	29/10/2020	Bogota
439920651	55.519	724.924	7,659	MERQUEO SAS	01/10/2020	Bogota
439920482	38.811	475.294	8,166	DIDO S.A.S	11/11/2020	Bogota
439921705	55.150	928.624	5,939	AGROPECUARIA TEJELO	06/11/2020	Medellin

Con las figuras anteriroes se puede evidenciar toda la informacion contenida en la base de datos, de esta forma le permitira a la empresa conocer el numero de guia relacionado a cada pedido, el costo que tuvo esta, cual es su fecha de entrega y hacia que ciudad va dirigida.

Esta base de datos resulta una ventaja para la empresa para tener control sobre todo pedido que se hace, desde que se recibe la orden de compra hasta que esta es despachada por una transportadora.

Figura 17: Anexo información base de datos.

439910473	40.883	540.776	7,560	SUPPLIES 4 PETS SAS	11/10/2020	Bogota
439903722	79.144	662.656	11,943	RINCON CANINO	25/10/2020	Medellin
439903148	17.543	54.112	32,420	MERCADERIA SAS	10/10/2020	Monteria
439911826	19.800	353.778	5,597	AGROPECUARIA TEJELO	17/10/2020	Medellin
439836633	21.217	319.818	6,634	SURTICAMPO SAS	15/10/2020	Cali
803942238	195.823	2.273.820	8,612	MERCADERIA SAS	22/10/2020	Galapa
439835913	56.119	243.960	23,003	INVERSIONES BIO CAN	12/11/2020	Medellin
439838941	17.543	65.800	26,661	FARMASCOTA	21/10/2020	Sabaneta
439838823	17.716	65.800	26,924	DISTRIBUCIONES AGROFRANCO SAS	06/11/2020	Medellin
439876469	27.782	244.530	11,361	COMERCIALIZADORA PETS ANDINA	07/11/2020	Bogota
439876274	212.544	3.087.940	6,883	PUPPY EXPORT LTDA	07/11/2020	Bogota
439876360	154.557	3.180.536	4,859	INVERSIONES VAJER SAS	25/10/2020	Medellin
439876689	144.931	2.957.103	4,901	UNIONAGRO SA	30/10/2020	Bucaramanga
439887390	27.782	78.557	35,365	CONCENTRADOS DEL CENTRO SAS	09/11/2020	Manizales
439867075	223.100	2.246.946	9,929	PROCOVEL SAS	08/11/2020	Cali
439864873	56.337	2.521.332	2,234	INVERSIONES EURO SAS	07/11/2020	Rionegro

4. CONCLUSIONES.

Logus representaciones SAS es una comercializadora e importadora ubicada en Rionegro Antioquia, que cuenta con más de 20 años en el mercado colombiano, con un objetivo de ofrecer a todos sus clientes productos de calidad a un buen precio.

Implementar una base de datos para la empresa resulta muy importante, ya que les permitirá a sus colaboradores tener control sobre el costo que se está teniendo al despachar una mercancía, la cita que se le asigna a la empresa para hacer efectivo el despacho y de esta forma se buscará mitigar el tiempo que toma la entrega de un pedido.

La entrega oportuna de las mercancías es primordial para una empresa, ya que de esta depende la confiabilidad de los clientes, su fidelidad y su compromiso. Motivar el cumplimiento de las entregas generara un buen manejo en la logística, la producción e incluso la contabilidad.

5. RECOMENDACIONES.

Se recomienda a la empresa idear planes estratégicos para todas las áreas que desempeñan actualmente, trazar unas metas que le permitan llegar a su objetivo y de esta forma aumentar la eficiencia. Orientar a sus colaboradores hacia un buen trabajo y capacitarlos hacia la mejora constante.

Fortalecer la empresa en el área logística con el objetivo de sacar un mayor provecho en la entrega de pedidos, acondicionar de una forma adecuada al personal para ser más eficaces a la hora de elaborar el despacho de pedidos.

Estar en la búsqueda constante de nuevas empresas logísticas que puedan colaborar con el cumplimiento oportuno de las entregas a un buen precio, de esta forma la empresa disminuiría los costos de transporte.

6. REFERENCIAS

America, C. (26 de 02 de 2015). *https://www.centralamericadata.com/es/static/home*. Obtenido de https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Colombia_importa_ms_alimentos_para_mascotas

Baquero, J. A. (27 de 06 de 2019). *http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/*. Obtenido de http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/comercio-al-por-menor-industria-servicios/la-economia-alrededor-de-las-mascotas-en-bogota.

Dinero. (2 de 17 de 2015). *https://www.dinero.com/empresas/articulo/mercado-comida-para-perros-colombia/205854*. Obtenido de https://www.dinero.com/: https://www.dinero.com/empresas/articulo/mercado-comida-para-perros-colombia/205854

Euromonitor. (26 de 02 de 2019). *https://www.colombiatrade.com.co/inicio*. Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/inicio: https://www.colombiatrade.com.co/noticias/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos

Forbes. (13 de 05 de 2020). *https://forbes.co/*. Obtenido de https://forbes.co/: https://forbes.co/2020/05/13/negocios/exportaciones-de-juguetes-para-perros-hechos-en-colombia-crecen-con-ventas-online/

https://www.colombiatrade.com.co/inicio. (26 de 02 de 2019). Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/inicio: https://www.colombiatrade.com.co/noticias/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos

LegisComex. (26 de 10 de 2016). *https://www.legiscomex.com/?SSO-LC-71*.

Logus. (25 de 03 de 2015). *https://www.logusrepresentaciones.com/*. Obtenido de https://www.logusrepresentaciones.com/: https://www.logusrepresentaciones.com/

Portafolio. (09 de 08 de 2019). *Portafolio*. Obtenido de https://www.portafolio.co/negocios/mascotas-negocio-que-moveria-3-5-billones-este-ano-532462

Procolombia. (01 de 03 de 2019). *BlueLogistics*. Obtenido de https://blulogistics.com/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueve-casi-un-billon-de-pesos/

SANCHEZ, J. (26 de 10 de 2016). *JC-GESCO*. Obtenido de JC-GESCO: https://jc-gesco.blogspot.com/2017/06/proceso-de-comercializacion_88.html

Sicex. (29 de 05 de 2018). *Ciudad de mascotas*. Obtenido de https://www.ciudaddemascotas.com/blog/balance-del-sector-importaciones-alimentos-mascotas-colombia/

1. BIBLIOGRAFÍA

America, C. (26 de 02 de 2015). *https://www.centralamericadata.com/es/static/home*. Obtenido de https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Colombia_importa_ms_alimentos_para_mascotas

Articotrans. (22 de 07 de 2019). *https://www.articotrans.com/es/*. Obtenido de https://www.articotrans.com/es/-que-es-la-logistica-internacional-

Baquero, J. A. (27 de 06 de 2019). *http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/*. Obtenido de http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/comercio-al-por-menor-industria-servicios/la-economia-alrededor-de-las-mascotas-en-bogota.

Ceupe. (s.f.). *https://www.ceupe.com/*. Obtenido de https://www.ceupe.com/: https://www.ceupe.com/blog/estrategias-de-negociacion-internacional-en-culturas-diferentes.html

Dinero. (2 de 17 de 2015). *https://www.dinero.com/empresas/articulo/mercado-comida-para-perros-colombia/205854*. Obtenido de https://www.dinero.com/: https://www.dinero.com/empresas/articulo/mercado-comida-para-perros-colombia/205854

Directivos, R. (17 de 11 de 2014). *https://retos-directivos.eae.es/*. Obtenido de https://retos-directivos.eae.es/la-negociacion-internacional-estilos-y-caracteristicas/

Euromonitor. (26 de 02 de 2019). *https://www.colombiatrade.com.co/inicio*. Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/inicio: https://www.colombiatrade.com.co/noticias/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos

Forbes. (13 de 05 de 2020). *https://forbes.co/*. Obtenido de https://forbes.co/: https://forbes.co/2020/05/13/negocios/exportaciones-de-juguetes-para-perros-hechos-en-colombia-crecen-con-ventas-online/

https://www.colombiatrade.com.co/inicio. (26 de 02 de 2019). Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/inicio: https://www.colombiatrade.com.co/noticias/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueven-casi-un-billon-de-pesos

Inprous. (02 de Marzo de 2018). *http://www.inprous.com/*. Obtenido de http://www.inprous.com/2018/03/02/que-significa-3pl/

Kerfant, A. (2016). *https://crearmiempresa.es/*. Obtenido de https://crearmiempresa.es/como-encontrar-proveedores.html

LegisComex. (26 de 10 de 2016). *https://www.legiscomex.com/?SSO-LC-71*.

Logisber. (11 de 04 de 2019). *https://logisber.com/*. Obtenido de https://logisber.com/flete-internacional/

Logus. (25 de 03 de 2015). *https://www.logusrepresentaciones.com/*. Obtenido de https://www.logusrepresentaciones.com/: https://www.logusrepresentaciones.com/

Mise, J. (2016). *https://www.acavir.com/*. Obtenido de https://www.acavir.com/comercio-exterior/logistica-internacional/

Muñoz, C. R. (07 de 10 de 2015). *https://revistadelogistica.com/*. Obtenido de https://revistadelogistica.com/actualidad/claves-para-importar-mercancias-a-colombia/

Portafolio. (09 de 08 de 2019). *Portafolio*. Obtenido de https://www.portafolio.co/negocios/mascotas-negocio-que-moveria-3-5-billones-este-ano-532462

Procolombia. (01 de 03 de 2019). *BlueLogistics*. Obtenido de https://blulogistics.com/exportacion-de-productos-para-mascotas-mueve-casi-un-billon-de-pesos/

SANCHEZ, J. (26 de 10 de 2016). *JC-GESCO*. Obtenido de JC-GESCO: https://jc-gesco.blogspot.com/2017/06/proceso-de-comercializacion_88.html

Sicex. (29 de 05 de 2018). *Ciudad de mascotas*. Obtenido de https://www.ciudaddemascotas.com/blog/balance-del-sector-importaciones-alimentos-mascotas-colombia/

trans, a. (22 de 07 de 2019). *https://www.articotrans.com/es/*. Obtenido de https://www.articotrans.com/es/-que-es-la-logistica-internacional-

Firma del estudiante: Luisa Arroyave 1037660129

Firma del asesor Maria Elena Jaramillo M.

Firma del jefe en el Centro de Práctica: Jose Fernando Gomez S.