



MBA CON ÉNFASIS EN GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL

MAESTRÍA PROFESIONAL

**OPCIÓN DE TITULACIÓN: PASANTÍA DE EXTENSIÓN OCUPACIONAL
PROFESIONAL**

**INFORME FINAL DE LA PASANTÍA DE EXTENSIÓN OCUPACIONAL
PROFESIONAL**

PASANTIA EN LA EMPRESA CAMIONES KAMAZ LATINOAMERICA S. A.

Tutor Industrial: Lcda. Yaduris Gómez Sabalza

Estudiante: Sonia Inés Vanegas Cardoza

Pasaporte: 069221639

Cohorte: C2:31-8-2015

Aprobado por el Asesor:

Panamá, 19 de noviembre de 2016

CONTENIDO

CAPITULO I: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	3
Razón Social de Camiones Kamaz Internacional S. A.	3
Actividad a la que se dedica.....	4
Reseña Histórica.....	4
Misión, visión y valores.....	5
Descripción del Organigrama General de la Empresa.....	6
CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR.	7
CAPITULO III: DESARROLLO DE ACTIVIDADES	9
Semana I (del 19 septiembre al 23 de septiembre 2016).....	10
Semana II (del 16 septiembre al 30 de septiembre 2016).....	11
Semana III (del 03 octubre al 07 de octubre 2016).....	12
Semana IV (del 10 octubre al 14 de octubre 2016).....	13
Semana V (del 17 octubre al 21 de octubre 2016).....	15
Semana VI (del 24 octubre al 28 de octubre 2016).....	17
Semana VII (del 31 octubre al 04 de noviembre 2016).....	18
Semana VIII (del 07 Noviembre al 11 de noviembre 2016).....	19
CONCLUSIÓN.....	20
RECOMENDACIONES.....	21
ANEXOS.....	22

CAPÍTULO I

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA



1.1 RAZÓN SOCIAL

CAMIONES KAMAZ LATINOAMÉRICA, S.A.

Sede Administrativa: Calle 50 PH Global Bank piso 15 oficina 1512, Ciudad de Panamá.
Tel. +507-830-5892/830-7001

Concesionario David: Santa Cruz, Calle R Norte Con Av. Tomas Herrera, al costado del
Puente Elevado diagonal a KFC/Chiriquí – David Tel. +507- 774-2003/774-2401

Bodega Zona Libre de Colón: Zona Libre de Colón, calle 15 con calle B, Manzana H,
Frente a BAC Colón.

Email: logistica@kamazpanama.com - servicioalcliente@kamazlatinoamerica.com

www.kamazlatinoamerica.com

1.2 ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA

CAMIONES KAMAZ LATINOAMÉRICA, S.A.

Se dedica a la importación, exportación y Comercialización de todo lo relacionado a vehículos automotores de fabricación o ensamblaje nacional e internacional; Importación y venta de Repuestos, Chasis, Carrocería, Autopartes; Servicio Mecánico Especializado, Mantenimiento (Correctivo – Preventivo). Somos Representantes exclusivos de la marca Rusa KAMAZ para América latina con amplia experiencia en el sector automotriz ofrecemos unidades de Transporte de Pasajeros, gran gama de camiones pesados como también Equipos especiales de alto rendimiento, tenemos los más altos estándares de calidad, eficiencia y resistencia.

Estamos comprometidos con el crecimiento del sector automotriz de Latinoamérica, Presentes en Colombia, Venezuela, Panamá, Perú, Bolivia y Chile.

1.3 RESEÑA HISTÓRICA

CAMIONES KAMAZ LATINOAMÉRICA, S.A.

KAMAZ LATINOAMÉRICA, llega a Panamá como casa matriz en el año 2.009, con deseo de expandirse en américa latina, en el 2.011 se apertura la filial directa en panamá como sociedad anónima. Inicia sus operaciones comerciales en Septiembre del 2.015, por lo que somos una empresa que actualmente se encuentra en proceso de introducción al mercado, nos especializamos en la Comercialización de vehículos automotores de carga pesada, buses y camiones, además de proporcionar el servicio de venta de repuestos y su mantenimiento preventivo y correctivo. Es importante señalar además, que nuestros servicios están fortalecidos por contar con un stock permanente de los principales productos para nuestra comercialización, los cuales están certificados y avalados por el Centro Científico Técnico de KAMAZ en Rusia. Asimismo la empresa respalda ampliamente a sus clientes brindándoles un excelente servicio especializado en importación, distribución y comercialización de productos KAMAZ pues, se siente comprometida con el crecimiento del sector automotriz de Latinoamérica. Actualmente

tenemos relaciones con los siguientes países de Latinoamérica: Colombia, Panamá, Perú, Bolivia, Venezuela y Chile.

1.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

1.4.1 Misión:

Ampliar el catálogo de Opciones y soluciones para la industria del transporte en Latinoamérica, mediante el impulso de la marca.

Cumplir las pautas establecidas de nuestro manual de garantía, calidad y procedimientos a fin de lograr como meta final, la satisfacción plena de nuestros clientes.

Contribuir al desarrollo de nuestra sociedad mediante nuestro compromiso de inversión a largo plazo y el desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores.

Lograr la mayor eficiencia en la prestación de servicios, sea en la preventa, calidad en productos, repuestos, soporte técnico y su posterior servicio post-venta.

“Dedicación, integración e innovación son el corazón de nuestra filosofía de negocio haciendo foco en las necesidades de los clientes. Nosotros proveemos soluciones de calidad sobresalientes en la rama de vehicular”

1.4.2 Visión:

“Convertirse en el proveedor de la cadena de transporte preferido para las compañías de un mismo negocio y de las industrias mundiales. CAMIONES KAMAZ LATINOAMÉRICA, S.A., se basara en sus clientes, creando relaciones duraderas y contribuyendo al éxito del negocio, proporcionando un alto valor agregado en nuestros productos y servicios.”

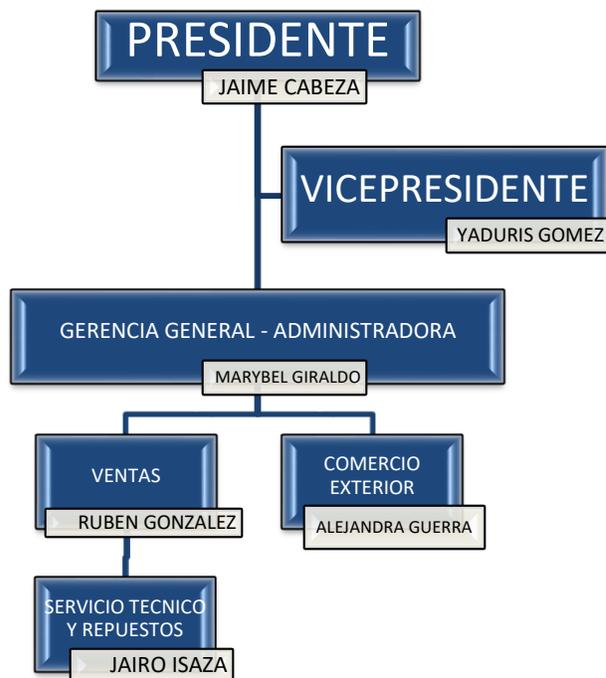
1.4.3 Valores:

Actuar como una extensión del negocio de los clientes: Realizan todo el esfuerzo posible por comprender a fondo el negocio de los clientes. Esto con el objetivo de solucionar de forma proactiva los problemas. Siempre se plantean constantemente la pregunta “si yo fuese mi cliente, estaría 100% satisfecho del producto y los servicios” Perseguir la mejora constantemente: Establecen, miden y alcanzan objetivos y evalúan su desempeño y se

cuestionan, “cómo puedo hacerlo mejor” e innovar es la respuesta. Recomiendan cambiar constantemente y estar abierto a la innovación y a nunca estar satisfechos con su trabajo. Esta es la clave del éxito para su negocio.

Entre los valores de la empresa se mencionan: Responsabilidad, vocación de servicio, trabajo en equipo, laboriosidad, honestidad, identidad laboral y compañerismo.

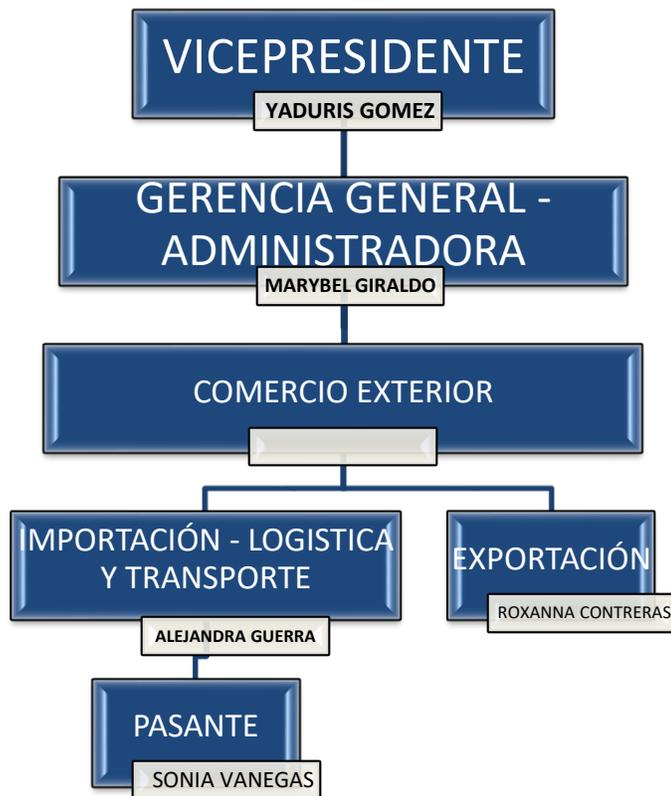
1.5 DESCRIPCIÓN DEL ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA (ORGANIGRAMA)



CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

2.1 ORGANIGRAMA



2.2 Descripción del departamento

El departamento de comercio exterior de CAMIONES KAMAZ LATINOAMÉRICA, S.A. juega un papel fundamental en la empresa. Ya que tenemos más dependencia en el mercado interno, su función es regular todas las actividades referentes al comercio internacional y alimentación de productos (vehículos automotores, chasis, carrocerías, repuestos y autopartes). El departamento está dirigido por la Lic. Yaduris Gómez cuyo cargo es Vicepresidente de la Compañía y es coordinado por la Lic. Marybel Giraldo

Moreno, cuyo cargo es Gerente General, además cuenta con 2 empedadas más cuyos nombres y cargos se mencionan a continuación:

VICEPRESIDENTE: Lic. Yaduris Gómez

GERENTE GENERAL – ADMINISTRADORA: Lic. Marybel Giraldo

IMPORTACIÓN – LOGISTICA Y TRANSPORTE: Alejandra Guerra

EXPORTACION: Roxanna Contreras

PASANTE: Sonia Vanegas

La importancia de esta oficina radica en el volumen de información que se encuentra contenido en la misma, en la que destacan: intercambio de bienes y servicios, luego se específica y norma el comercio exterior mediante reglamentos y acuerdos entre los países que involucran procesos, procedimientos y autorizaciones previas a la realización de la exportación o importación. Convenio con entidades financieras que avalan el acuerdo de compra y venta, la contratación de fletes o medios de transporte para el traslado de la mercancía del lugar de destino al de origen, y el amparo de seguros que protejan a las partes por el deterioro, pérdida o incumplimiento de la transacción realizada. Dentro de las actividades involucran aspectos económicos y legales, de ánimo de lucro y de intercambio de la propiedad.

CAPITULO III

DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE PASANTÍA

3.1 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS

SEMANA I

Desde el 19 de septiembre al 23 de septiembre de 2.016

- Presentación de la Pasante Sonia Vanegas a los directivos y ejecutivos de la empresa en sala de junta.
- Reunión con el departamento de comercio exterior para planeación de actividades y agenda próxima.

El departamento coordino realizar un cronograma de actividades para los próximos días, la Pasante Sonia Vanegas fue asignada al departamento de Comercio Exterior, en el área de Importación, Logística y Transporte atendido por Alejandra Guerra, la misma le hizo a la pasante un recorrido por las instalaciones y le indico el movimiento del departamento en general, conjunto con la metodología que se maneja.

- Visita de Bodega Zona Libre de Colón, Ubicada en Zona Libre de Colón, calle 15 con calle B, Manzana H, Frente a BAC Colón.

La Visita fue dirigida por la Gerente General Marybel Giraldo, la pasante pudo Conocer Bodega en proceso de apertura, dentro de Zona libre, observar la distribución de los espacios de la Galera de almacenaje.

SEMANA II

Desde el 16 de septiembre al 30 de septiembre de 2.016

- Solicitar Cotización a las Principales Navieras para las próximas Importaciones (Stop de repuestos y autopartes).

El departamento maneja un listado de Líneas Navieras autorizadas por el Canal de Panamá, para efectuar el transporte de un inventario de repuestos y autopartes y cubrir el inventario ya nacionalizado y ubicarlos en concesionario.

- Reunión con la Gerente del Departamento de Comercio Exterior sobre la estructuración del departamento de exportación e idear planes para la distribución en los países donde la empresa tiene filiales (Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia y Chile) (2 días)

Se realizó un análisis de la legislación y los convenios entre países para determinar beneficios y reducir costos en transporte y exoneración de impuesto para la declaración de Impuesto.

- Elaboración de Presentación para dar a conocer la Bodega de Almacenaje en Zona Libre de Colón.

La pasante realizo una presentación a nivel comercial de la Bodega en Zona libre de Colon, destacando la estructura, ventajas de cubrir el almacenaje de los vehículos y repuestos, Control de inventario.

SEMANA III

Desde el 03 de octubre al 07 de octubre de 2.016

- Visita de Bodega Zona Libre de Colón, curso por implantación de sistema a2 para carga de inventario llegado a zona libre

Toda la bodega de almacenaje es obligatorio llevar un sistema administrativo que controle la entrada y salida de mercancía, para control interno de la empresa; se asignó a2 para la misma, el a2 Softway es una herramienta administrativa configurable que permite consolidar operaciones administrativas bajo un sólido concepto y una amigable interfaz que la convertirá en la mejor aliada de la gerencia moderna. Esto es donde a2 es único, ninguna otra solución en el mercado hoy proporciona, la funcionalidad y la habilidad incomparable de adaptarse a la solución rápidamente e incluso a los cambios más complejos.

- Tramite de Solicitud de DMCE ante Zona Libre de Colon en el departamento de Tesorería, Ubicada en Zona Libre de Colon, Colón

Se elabora y consigna una carta ante el Departamento de Tesorería de Zona Libre de Colon, solicitando el uso y acceso al SISTEMA DE DECLARACIÓN DE MOVIMIENTO COMERCIAL ELECTRÓNICO, para el movimiento se Mercancía dentro de Zona Libre, fue recibida por atención al cliente, para dar curso al trámite.

SEMANA IV

Desde el 10 de octubre al 14 de octubre de 2.016

- Selección y determinación de Incoterms para transporte de Repuestos y autopartes desde Cartagena – Apoyo Lic. Marybel Giraldo Gerente General

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterms influye sobre el costo del contrato.

Puntos importantes para la escogencia de un Contrato de transporte o B/L

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

La empresa maneja el CFR y CIF, ya que existe menos riesgo en el transporte de la mercancía, diferencias:

CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

CIF (Cost, insurance and freight; Coste seguro y flete).

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

SEMANA V

Desde el 17 de octubre al 21 de octubre de 2016

- Visita de bodega Colon, Inducción de sistema de DECLARACIÓN MOVIMIENTO COMERCIAL (DMCE) para movimiento de carga en Zona Libre de Colón.

Resumen DMCE

El Sistema de Declaración de Movimiento Comercial Electrónico, es una técnica para la realización de trámites comerciales por medio de la Web, la creación de este nuevo método es con la finalidad que todas las empresas que se encuentran dentro del área de la Zona Libre de Colón lo utilicen para realizar con mayor rapidez sus transacciones.

El DMCE está accesible las 24 horas los siete días de semana y por medio de una clave realizarán sus diligencias las diferentes empresas. Por medio del nuevo procedimiento los usuarios tienen una ventaja más competitiva con otros sectores comerciales.

Todas las empresa que realizan trámites comerciales como: importación y reexportación, traspaso (movimiento interno) y liquidación, tienen que utilizar el DMCE para hacer sus

Una vez instalado el a2 como sistema administrativo, es obligatorio para operaciones dentro de Zona Libre de Colon manejar la interfaz con El Sistema de Declaración de Movimiento Comercial Electrónico. Se tuvo una capacitación por la Lic. Marybel Giraldo Gerente de la empresa sobre Sistema de Documentación Electrónico de la ZLC

El sistema de documentación electrónica de la ZLC es una aplicación basada en web que habilita a los tramitantes de flete, corredores de aduana, importadores y exportadores a que llenes toda la documentación hacia la Administración de la ZLC y la aduana de Panama electrónicamente desde el confort de su oficina.

El sistema de documentación electrónica también puede ser relacionado con otros accionistas como los con la Cámara de Comercio y los bancos para compartir información

y aprobaciones. El sistema elimina el uso de documentación en papel y les provee conveniencia a los usuarios con acceso en cualquier momento o lugar.

Con el flujo de trabajo y procesos modernos, automatizados, el sistema de documentación electrónica traerá, una eficiencia considerable y ganancias en productividad, así como reducción de gastos, a las compañías de la ZLC.

SEMANA VI

Desde el 24 de octubre al 28 de octubre de 2.016

- Organizar los archivos en físico de las importaciones 2016 (Vehículos)

Con apoyo de la encargada del departamento Alejandra Guerra, se armaron dos Carpetas lomo anchos identificados como IMPORTACIÓN 2016 VEHÍCULOS PARTE I e IMPORTACIÓN 2016 VEHÍCULOS PARTE II, ambas carpetas fueron organizadas por fecha de llegada al país según lo indica el Contrato de Transporte o B/L, Asignando a cada vehículo importado un Folder dividido en: Documentos de Transporte (Factura, B/L, Declaración Única de Aduana y su Pago por nacionalización) y Nacionalización y Registro vehicular en Panamá (Certificado de Registro Vehicular, Tramite de Placa, Documentación de Municipio, Revisado Vigente), con su escaneo posterior.

SEMANA VII

Desde el 31 de octubre al 04 de noviembre de 2.016

➤ Apoyar al Departamento en:

Realizar informes semanales para comunicar a los gerentes de cada línea el estado de los pedidos en tránsito.

Realizar informes semanales que comuniquen al área gerencial sobre el costo de las importaciones, calculando los tiempos de nacionalización y obteniendo así el valor correspondiente al pago de los impuestos aduaneros de cada carga.

Realizar gestión dentro del departamento aplicada a descuentos frente agentes de carga internacionales y transportistas nacionales.

SEMANA VIII

Desde el 07 de noviembre al 11 de noviembre de 2.016

➤ Apoyar al Departamento en:

Identificar la mercancía en poder de los agentes de carga internacionales y analizar la viabilidad de embarque.

Identificar la mercancía en poder de los agentes de carga internacionales y analizar la viabilidad de embarque.

Elaborar el registro de importación en Archivo Digital

Hacer pre liquidación de la mercancía para calcular el costo aproximado de la importación y el porcentaje de ganancia.

CONCLUSIÓN

La fase de ejecución del periodo de pasantías ha representado un complemento indispensable para mi educación, ya que me ha permitido aumentar la experiencia laboral, conocer el contexto de la empresa y obtener una visión más amplia acerca de las actividades que se hacen en una empresa de Logística Internacional.

Durante el tiempo que estuve de pasantías pude conocer más sobre el proceso que lleva a cabo esta empresa, conocer sus instalaciones, sucursales y su sede en Colon, también sus actividades diarias las cuales fueron de gran nutrición para mi profesión.

Camiones Kamaz Latinoamerica S. A. Es una empresa de gran expansión en el mercado Latinoamericano, con una gran disciplina y unos valores que se ajustan a su misión y visión.

RECOMENDACIONES

Es una empresa desde mi punto de vista muy bien organizada y estructurada en cuanto a calidad, servicio y producto se refiere, los dueños de esta empresa la han sabido llevar muy bien y proyectarla a un nivel de gran altura.

Mi recomendación es que sigan abriéndose al mercado global y aperturando más empresas en Latinoamérica y Centro América

Igualmente tener más concesionarios y ventas de repuestos para que sigan creciendo como lo están haciendo y hacer de Camiones Kamaz Internacional S. A. “LA GRAN EMPRESA QUE ES”

ANEXOS



