



> **RUC** > *Consulta*

Consulta de RUC

RUC

1793206909001

Razón social

METALFAM GRUPO-G2 S.A.S.

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Representante legal

Nombre/Razón Social:

GARRIDO HERRERA GALO ALEXANDER

Identificación:

1712963501

Nombre/Razón Social:

AA

srienlinea.sri.gob.ec



**Nombre/Razon Social:**

GARRIDO HERRERA GALO ALEXANDER

Identificación:

1712963501

Nombre/Razón Social:

GUACHILEMA HURTADO CRISTIAN

BERNARDO

Identificación:

1715832414

Contribuyente fantasma

NO

Contribuyente con transacciones inexistentes

NO

Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE
FERRETERÍA: MARTILLOS, SIERRAS,
DESTORNILLADORES Y PEQUEÑAS
HERRAMIENTAS EN GENERAL, EQUIPO Y
MATERIALES DE PREFABRICADOS P
ARMADO CASERO (EQUIPO DE BRICO)
ALAMBRES Y CABLES ELÉCTRICO
CERRADURAS, MONTAJES Y ADORNOS.



Privacidad - Términos

REPORTE FINAL PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES DENNISE GARRIDO			
AREA	TAREA	OBJETIVO	HORAS
Logistica de abastecimiento	Contactar a proveedores internacionales para solicitar cotizaciones de producto	Poner en practica el idioma ingles y tener contacto con otros paises para obtener informacion inicial en cuanto a costos del producto de importacion	76
Logistica de abastecimiento	Calcular costos de importacion, contemplar tributos arancelarios y no arancelarios	Obtener los valores de importación que la empresa debe destinar al proceso de importación	60
Tesorería y flujo de efectivo	Realizar el proceso de salida de divisas por parte de la empresa hacia el exterior	Realizar el proceso de pago como concepto de anticipo para la fabricacion de producto desde la China	40
Logistica de abastecimiento	Dar seguimiento al proceso de fabricacion del producto solicitado	Llevar un registro seguro de que el proveedor esta cumpliendo con tiempos y cantidades acordadas de acuerdo a la cotizacion realizada	60
Logistica de abastecimiento	Contactar agende de aduana para cotización proceso de desaduanización	Planificar tiempos, costos y proceso de desaduanización una vez llegada la mercaderia al puerto de Guayaquil	64
		Total Horas	300
I. Principales conocimientos y destrezas aplicadas durante las prácticas			
Durante el proceso de prácticas en la empresa Metalfam S.A.S, pude aplicar mis conocimientos principalmente obtenidos en las materias analisis de mercados internacionales, comercio exterior e ingles. Fue indispensable tener conocimientos sobre Icoterms, para entender el mejor acuerdo para la empresa con los proveedores chinos y calcular el valor aproximado en costos del proceso de importación, de igual manera se puso en marcha habilidades de negociación y administración, asi como de manera crucial el conocimiento y habilidad del idioma ingles, considerando que al ser otro pais con un lenguaje y cultura diferente, el unico idioma posible de contacto fue el ingles.			
Aprendi el proceso de salida de divisas y los porcentajes grabados tanto de salida de divisas como de comisiones por transacción que genera la institución bancaria, de igual forma pude aprender los datos necesarios del banco internacional para realizar un giro al exterior, asi como el adecuado seguimiento del proceso de produccion de mercaderia en otro pais para asegurar un producto correcto, con la calidad solicitada y en el tiempo planificado.			
Las prácticas realizadas complementaron totalmente el aprendizaje generado a lo largo del estudio de la carrera Negocios Internacionales, la terminología en materia de comercio exterior ha sido el conocimiento mas utilizado en el proceso de práctica, como plan de mejora profesional me planteo practicar lo mas frecuente posible calculos de impuestos de importacion y exportacion con diferentes paises para de esta manera dominar ampliamente el tema, asi como perfeccionar aun mas el idioma ingles.			

II. Oportunidades y problemáticas de la organización y sus posibles soluciones

Hipotesis de problemática:			
En los diferentes contactos con el proveedor chino, se acordó el envío de la producción mediante medio marítimo planificado para mediados del mes de Mayo, sin embargo pude notar que a la presente fecha el envío tiene un mes de retraso, al contactarse con el proveedor supo indicar que se debe al acuerdo comercial realizado, en donde el proveedor asume los gastos en envío, y en este momento el valor de las embarcaciones han subido de precio por lo que la empresa espera que el precio vuelva a normalizarse para poder realizar el envío y de esta manera no pagar un valor mayor.			
Problemática:			
La situación de incumplimiento a la fecha de envío, podría generar retraso en la entrega de producto para clientes de la empresa, así como retrasar todo el proceso de venta, la empresa podría quedarse sin inventario, y se genera incertidumbre y no es posible realizar una adecuada planificación financiera de la empresa			
Soluciones:			
Se podría cambiar la negociación comercial a una en que el comprador asuma el valor del envío, para que la producción sea despachada inmediatamente			
Obstáculos:			
La empresa tendría que asumir los valores de envío y sería probablemente muy altos por lo que podría desequilibrar el presupuesto asignado para el proceso de abastecimiento.			