

**Experiencia en Comercio Internacional en la Comercializadora Internacional**

**CI JEANS S.A.**

Por:

**Yorley Manyoma García**

Asesor:

**Rosa Jannet Restrepo Restrepo**


**Universidad Católica Luis Amigó**

**Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables**

**Negocios Internacionales**

**Medellín, Antioquía**

**2021 01**



## Tabla de Contenido

Glosario	1
Resumen Ejecutivo	3
Introducción	5
1. Antecedentes	6
2. Empresa Objeto de la Práctica	11
2.1 Objeto Social	11
2.2 Misión	11
2.3 Visión	12
2.4 Valores Corporativos	12
2.5 Objetivos Estratégicos	12
2.6 Rol Comercial	13
3. Agencia Objeto de la Práctica	14
3.1 Cargo Desempeñado	14
3.2 Perfil del Cargo	14
3.3 Objetivo del Cargo	15
3.4 Funciones para Realizar	15
3.5 Relación con otros Cargos	16
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	17
3.7 Condiciones de Trabajo	17
3.8 Entrenamiento	18
3.9 Competencias	18
3.10 Responsabilidades	19
3.11 Deberes	19
Dentro de las actividades complementarias que también ejecuta el practicante, esta:	19
3.12 Riesgos del Cargo	20
4. Características de la Práctica	20
4.1 Justificación	20

4.2	Objetivo General	22
4.3	Objetivos Específicos	22
5.	Informe Ejecutivo	23
5.1	Adicionar Número de Remesas a las Facturas y Entregar para Archivo	23
5.2	Realizar Facturas Trade Card: Muestras Levis, Guess	24
5.3	Ingresar Costos de Exportación de Proveedores como Kelly Global, Campuzano, Du Nord, Hamburg Sud, Sky Lease, Sat Lock, Nexus, Ec Cargo y King Ocean	26
5.4	Imprimir DEX, ingresarlos al sistema de exportaciones y entregarlos para revisión Manejo de archivos	29
5.5	Realizar listas de empaque de MK (Michel Kors) y Guess en el sistema SAIL	31
6.	Plan de mejoramiento	33
7.	Aportes a Mí Formación Personal	35
8.	Aportes a Mí Formación Profesional	36
9.	Conclusiones	37
10.	Recomendaciones	38
11.	Bibliografía	39

## Índice de Imágenes

<i>Imagen 1 Logo</i>	14
<i>Imagen 2 Organigrama</i>	16
<i>Imagen 3 Sistema de exportaciones</i>	23

## **Glosario**

**Arribo:** es lugar al cual se estima lleguen las mercancías

**C.I.:** Comercializadora Internacional. Son aquellas personas jurídicas que tienen por objeto social principal la comercialización y venta de productos colombianos al exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, esto genera beneficios tributarios con el fin de incentivar el mercado nacional

**Conocimiento de Embarque:** es un documento correspondiente al transporte marítimo, que a su vez cumple la función de contrato

**DEX:** Declaración de Exportación. Es un documento que se presenta ante la aduana antes de la exportación de las mercancías, y a su vez las aduanas utilizan este documento para cobrar cualquier impuesto y proporcionarle datos estadísticos al gobierno

**Hand Sand:** es un proceso mediante el cual se da desgaste físico a una prenda cruda. Durante este proceso de desgaste se pueden hacer realces con esponja, colorantes o pigmentos para lograr acabados diferentes

**Lead Time:** es un proceso a lo largo de la cadena de suministros que hace referencia al tiempo que discurre desde que se genera una orden de pedido a un proveedor hasta que se hace entrega de la mercancía de ese proveedor al cliente

**Manifiesto de Aduana:** es un documento que debe presentar en la aduana cualquier persona responsable de un medio de transporte (o su representante), en este documento se relacionan las mercancías que conduce y llegan al territorio aduanero

**Remesas:** es la manipulación por parte de los bancos de los documentos financieros y comerciales, con el fin de obtener la aceptación de un efecto y/o pago.

**SAIL:** es un sistema mediante el cual se hacen las listas de empaque, y se especifica cuantas prendas lleva un pedido por cada talla

**Sistema de Compras:** es un sistema donde se registran todos los costos de las importaciones, se ingresan los courier, se bloquean y desbloquean importaciones, y se registra facturación

**Trade Card:** es un sistema donde se ingresa todas las especificaciones (Lista de empaque, BL, Factura, descripción del producto, etc.) de un pedido. Normalmente se hace este proceso para las marcas Levis, Guess, VMI y Polo Ralph

**Zarpe:** es el lugar del cual se estima salgan las mercancías

## **Resumen Ejecutivo**

Este informe busca dar a conocer y ampliar los conocimientos de cómo se desarrollan algunas tareas dentro del área de comercio internacional de la comercializadora internacional Jeans SAS, sin dejar de lado que existen sistemas y procesos generales que involucran las áreas de contabilidad, logística y abastecimiento. Las prácticas profesionales son un aporte muy significativo dentro del proceso de formación de un estudiante, ya que son un abrebocas a la vida laboral y construyen las bases que se deben ir adquiriendo para enfrentarse al campo laboral.

En algunas empresas el proceso para poder desarrollar las practicas es algo riguroso y bien estructurado, por ejemplo, en el caso de C.I Jeans el primer filtro consiste en una entrevista grupal, solución de posibles casos laborales y pruebas psicotécnicas; el segundo filtro es una entrevista más personal con el posible jefe inmediato, y la solución de preguntas relacionadas con el área de comercio internacional; ya después de ser elegido por la empresa el último paso es una inducción y la explicación de las tareas que el practicante va a desempeñar dentro del área. Podemos decir que la práctica no es igual a una vinculación laboral porque el tipo de contrato es de aprendizaje (el cual solo se puede hacer por una vez), el salario recibido en caso de ser prácticas remuneradas no se le conoce como salario sino como un apoyo de sostenimiento y por último la carga laboral que tiene un practicante no es igual a la de otro empleado vinculado laboralmente.

Finalmente, las empresas se ven beneficiadas con la vinculación de practicantes porque son un soporte dentro del área y ayudan a disminuir la carga laboral de otras personas. También en ocasiones los practicantes aportan conocimientos e ideas que resultan muy beneficiosas para mejorar procesos o implementar herramientas con las que no cuenta la empresa.

## **Introducción**

Este informe muestra el proceso de la práctica empresarial, desarrollada en el área de logística y comercio internacional de la comercializadora internacional Jeans SAS. Por tal motivo, este es un estudio descriptivo cualitativo que se realizó basado en la observación y la experiencia vivida durante los 4 meses del proceso de prácticas.

Como se mencionó anteriormente este informe se llevó a cabo en el área de logística y comercio internacional, donde primeramente se habla de los antecedentes, el objeto social, misión, visión y valores corporativos de la agencia de prácticas que fue C.I Jeans SAS, una empresa dedicada a la producción y comercialización de prendas de vestir elaboradas en denim. C.I Jeans se enfoca en 4 pilares que son la calidad, el servicio al cliente, precio y tiempos de entrega. Después de describir de forma detallada y concisa la empresa objeto de las prácticas se le da paso a la descripción del perfil del cargo, las condiciones de trabajo, las herramientas suministradas para desarrollar dicho cargo y las funciones del cargo, las cuales a groso modo consistían en apoyar el área de logística y comercio internacional con ciertos procesos que se detallan y describen en el desarrollo de este trabajo.

Por último, este informe evidencia la importancia y las ventajas de la realización de la práctica empresarial. Para un estudiante la práctica empresarial es importante porque se pone en práctica todo lo aprendido, se amplía el conocimiento y se da la apertura al ámbito laboral.

## 1. Antecedentes

*“La historia de C.I. JEANS es una suma de aprendizajes significativos, persistencia y visión de futuro, que le han permitido no solo consolidarse en el mercado internacional, sino permanecer en una industria nacional reñida, la de la confección, que ha vivido profundos altibajos durante los últimos años.*

*Dos pilares: eficiencia operativa y sostenibilidad, que son más que dos sustantivos; un eslogan: “Un paso adelante”, que más que un lema es una impronta en la mente y el corazón; y el trabajo tesonero de casi tres mil empleados, son el sustrato filosófico de 20 años de crecimiento permanente de esta empresa antioqueña que transforma una sola materia prima, el denim, en los mejores jeans para el mercado global.*

*C.I. JEANS fue en sus orígenes una maquila, y aunque le iba bien, no se contentó con ser solo esto; siempre buscó nuevos caminos. La empresa comienza en **1993** con la compra de una vieja planta de la emblemática fábrica antioqueña de jeans Caribú, por parte de Carlos Londoño, Santiago Navarro y Jorge Toro, quienes crean Confecciones Londoño Toro N., para continuar con ese negocio. El paquete de adquisición incluye un contrato existente con Levis y se dan a la tarea de ser un buen proveedor para el gigante norteamericano de jeans y la firma empieza a prosperar. En ese momento producen 17 mil prendas mensuales, unas 500 diarias, con solo 62 colaboradores.*

*No obstante, la actividad comercial es inestable y difícil de operar, pero el empuje de sus fundadores y colaboradores le depararía un futuro en el que se escribiría la nueva historia de la maquila en Colombia.*

*Los grandes retos siempre hicieron parte del camino. En 1994, justo un año después de la apertura de la nueva compañía, ante el riesgo que suponía una carta de crédito para darle viabilidad a la empresa, Jorge Toro se retira de la sociedad. Dos años más tarde, en 1996, Carlos Londoño muere en un accidente aéreo. Sin embargo, bajo el liderazgo de Santiago Navarro, la compañía prosigue y cambia su razón social a Comercializadora Internacional Jeans S.A., C.I. JEANS, aprovechando las políticas y beneficios para exportar que el gobierno promueve en ese momento para las empresas de comercialización internacional.*

*C.I. JEANS teje relaciones sólidas con Levis, la marca de jeans de mayores ventas en el mundo. Para esta época el horizonte es diáfano: Juan Gilberto Moreno asume la gerencia, se hace un negocio con la lavandería Walsh y la compañía se desarrolla como una empresa monocliente y monoproducción.*

*La maquila seguía siendo un negocio floreciente en la región y C.I. JEANS responde con calidad, cumplimiento y servicio. Desde un comienzo busca un relacionamiento directo con el cliente, un valor agregado que más tarde, cuando dan el salto a nuevas formas de producción y ofrecen lo que en el ámbito de la industria de la confección se denomina paquete completo, se convierte en una de sus fortalezas.*

*Sin embargo, las dificultades reaparecen y con mayor fuerza. En 2000, el acuerdo de libre comercio con el Caribe hace que la industria colombiana pierda competitividad. La empresa, con su pensamiento evolutivo y de adaptación, intenta trasladarse a Honduras, pero la operación no se logra. Sin embargo, ese mismo año se hace un acuerdo gremial que permite bajar las tarifas y rescatar a Levis como cliente.*

*C.I. JEANS comprende entonces la fragilidad de depender de un solo cliente y, sin abandonar la importante operación con Levis, comienza a explorar nuevos negocios. La capacidad de aprendizaje y la flexibilidad para adaptarse a nuevos contextos, le permiten captar otro cliente entre las grandes marcas, el reconocido diseñador norteamericano Ralph Lauren y su marca: Polo Ralph Lauren.*

*En 2005 se trasladan a la sede actual, una extensa bodega de 30.000 metros cuadrados, localizada en el municipio de La Estrella, donde todos los días 2.600 empleados satisfacen la demanda de prestigiosas marcas A NIVEL GLOBAL.*

*“Empezamos a crecer con Levis”, comenta Santiago Navarro. Con una nueva óptica sobre la importancia de la flexibilidad y sin perder la valentía frente a los nuevos retos, C.I. JEANS comienza a trabajar en 2003 con telas estadounidenses y colombianas, abre un frente comercial en Estados Unidos y en 2004 crea el Departamento de Diseño.*

*En 2005, una empresa grande, competidora en Centroamérica, tiene un accidente y le pide a C.I. JEANS desarrollarle el proceso de Hand Sand. Este nuevo reto resulta en una circunstancia muy valiosa para el mercado. En 2006, las manualidades marcan la diferencia y la reputación de la compañía es cada vez mayor.*

*El destino golpea de nuevo a la compañía con la muerte del gerente, Juan Gilberto Moreno, sorprendiendo a la organización que para ese entonces contaba con una producción de 40.000 unidades diarias de muy pocas referencias. Asume la gerencia Andrés Berdugo y aflora un nuevo reto: darle continuidad y sostenibilidad a la compañía a partir de la flexibilidad, entendida como la susceptibilidad a cambiar o variar según las circunstancias o necesidades.*

*Aunque la historia de C.I. JEANS ha sido exitosa, la empresa se ha visto abocada a enfrentar los altibajos del contexto internacional, como la crisis económica de Estados Unidos en 2008 que generó contracción de las importaciones, pero que a C.I. JEANS le abrió una nueva oportunidad. Aunque su tradición había sido hasta entonces abastecer mercados exteriores, decide incursionar en el interno y hoy es proveedor de marcas nacionales, muy bien posicionadas.*

*Lejos quedan los días en que C.I. JEANS es un actor pasivo en el proceso de producción de jeans, ya no corta la tela y cose las prendas según los diseños que le hace llegar el cliente. Ahora, con base en las tendencias, crea grandes colecciones anuales que presenta a consideración de las grandes marcas, compra los insumos, hace el corte, la confección, el lavado, el empaque y se ocupa del transporte e incluso del trámite aduanero, para que la prenda salga directo de la fábrica en La Estrella a sus clientes en Estados Unidos, Centroamérica, Suramérica y el resto de Colombia.*

*En 2007, en su búsqueda incesante de nuevos conocimientos, C.I. JEANS entra en contacto con una lavandería industrial italiana. Este paso lo lleva a entender el valor de la innovación que buscan las grandes marcas mundiales, que a ello suman la flexibilidad. En*

*2009 compra la lavandería Wash S.A.S y empieza el tránsito entusiasta por el sendero de la innovación. En 2012 la compañía se vincula con Termijean y empieza a ofrecer a sus clientes paquete completo.*

*En el 2013, con 3 puntos de venta nace MOFT nuestra marca propia, la cual se proyecta de manera muy positiva en el mercado nacional.*

*En 2014, la empresa reestructura su estrategia corporativa y se direcciona a trabajar en función de las personas y los procesos para hacer la compañía aún más eficiente. En 2016 nos configuramos como tres Unidades Estratégicas de Negocio bajo una misma marca C.I. JEANS.*

*Para C.I. JEANS la innovación es renovación y ampliación del portafolio de productos, servicios y mercados. También, por supuesto, de los métodos de producción, abastecimiento de insumos y distribución de la producción. Pero, de manera fundamental, innovación es bienestar laboral y empoderamiento de su valioso talento humano con nuevas capacidades, para propiciar un mejor desempeño y el crecimiento personal.*

*Como dice Tomás Navarro, “la innovación es creatividad aplicada con éxito para aportarle a la promesa de valor que entregamos a nuestros clientes”, desde tres frentes: innovación en producto, innovación en servicio o proceso, e innovación en organización o modelos de negocio.*

*No solo a los altos estándares de calidad y productividad, o a la competitividad, la innovación y la flexibilidad se les debe el éxito sostenido durante dos décadas. Andrés Berdugo, gerente general de C.I. JEANS, afirma que es también gracias a la gente, que*

*trabaja con cariño, tesón, sentido de pertenencia y conciencia sobre la importancia de cada parte del proceso para el producto final. “Para ellos es un orgullo ser parte de las firmas que imponen las tendencias en la moda del mundo. Nuestra gente sabe que cada prenda de C.I. JEANS le muestra al mundo que en Colombia sabemos hacer bien las cosas, con profundo respeto por el cliente” (JEANS, 2020).*

## **2. Empresa Objeto de la Práctica**

### **2.1 Objeto Social**

La finalidad de C.I Jeans es el reclutamiento, selección, enganche, inducción, promoción, capacitación, motivación y bienestar general de los 3.000 trabajadores que conforman la empresa. Como también la acreditación de la compañía ante los diferentes clientes (Levis, Polo Ralph Lauren, GAP, Calvin Klein, Eddie Bauer y The Haddad Apparel Group) gracias al cumplimiento social

Busca promover la salud física, mental y la seguridad de todos sus trabajadores, contando con servicios médicos, psicológicos y odontológicos, y el desarrollo de programas de motivación y capacitaciones permanentes.

### **2.2 Misión**

*“La misión fundamental para C.I Jeans S.A.S es desarrollar una relación a largo plazo con sus clientes que este respaldada en la calidad, servicio al clientes, precio y tiempos de entrega” (JEANS, 2020).*

### 2.3 Visión

*“Actualmente C.I Jeans no se rige por una visión definida, sino que se base en una propuesta de valor donde quieren ser una propuesta integral para las necesidades de sus clientes, con procesos diferenciados por: la eficiencia operativa, sostenibilidad e innovación, y teniendo como base las personas” (JEANS, 2020).*

### 2.4 Valores Corporativos

los valores fundamentales de C.I Jeans son:

**Apasionados por lo que hacemos:** nos gustan los retos y le ponemos el corazón y todo el entusiasmo para sacar adelante lo que nos proponemos.

**Incluyentes:** valoramos la esencia de las personas, sus ideas y opiniones, porque sabemos que todos aportamos para tener los mejores resultados.

**Dinámicos:** siempre abiertos a buscar diferentes formas de hacer las cosas para adaptarnos al entorno y ofrecer soluciones rápidas y efectivas

### 2.5 Objetivos Estratégicos

Los objetivos desarrollados a nivel estratégico en C.I Jeans son:

**Responsabilidad Social:** promovemos un ambiente de trabajo favorable bajo condiciones legales, éticas y humanas que permitan el crecimiento personal de nuestros empleados.

**Seguridad y Salud Ocupacional:** facilitamos las condiciones necesarias para el desarrollo de las actividades de salud ocupacional, enfocadas a promover el bienestar de los empleados y visitantes, prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

**Eficiencia en los procesos de producción,** de acuerdo con los estándares de tiempo y cantidad

**Eficacia en el logro de los resultados esperados** y en el cumplimiento de los requisitos del cliente.

**Versatilidad para realizar cambios en los procesos** y responder con rapidez a las necesidades del cliente.

**Seguridad de Producto:** trabajamos para garantizar que nuestra producción se encuentre libre de elementos que puedan representar peligro físico para el cliente final.

**Seguridad Logística:** cooperamos en la cadena logística para evitar que nuestra empresa sea utilizada en actividades relacionadas con el terrorismo, narcotráfico y/o contrabando.

**Protección del Medio Ambiente:** controlamos los impactos ambientales generados por nuestras actividades y optimizamos el uso de los recursos naturales.

## **2.6 Rol Comercial**

C.I Jeans cuenta con una amplia gama de servicios de maquila que permiten a sus clientes destacarse en calidad, diseño e innovación.

Sabemos que cada cliente tiene necesidades únicas y particulares. Es por esto que nuestros servicios pueden ser personalizados y adaptados a los requerimientos particulares de cada cliente permitiendo una permanencia en el mercado y una acreditación a nivel nacional e internacional de nuestros servicios.

### **3. Agencia Objeto de la Práctica**

#### *Imagen 1 Logo*



*FUENTE: (JEANS, 2020)*

#### **3.1 Cargo Desempeñado**

Aprendiz en el área de comercio exterior.

#### **3.2 Perfil del Cargo**

En el área de comercio exterior, el practicante deberá estar altamente capacitado para realizar procesos de documentación de exportación e importación, como manifiesto de aduana, conocimientos de embarque y revisión de DEX. También tendrá bajo su responsabilidad revisar la facturación de los proveedores y procesar los certificados para

estos, realizar facturas trade card, ingresar costos de exportación de proveedores de la empresa y por último diligenciar otros documentos que se deriven de las funciones administrativas que se desarrollan dentro del área.

### **3.3 Objetivo del Cargo**

Desarrollar conocimientos óptimos en el proceso de las diferentes actividades en el área de comercio exterior, que incluye procesos de importación y exportación, al igual que algunas figuras aduaneras, gestión de documentación, lead time, compras, planeación, deposito, manejo de archivo, facturación nacional e internacional, etc.

### **3.4 Funciones para Realizar**

Las principales funciones del practicante de comercio exterior son:

Adicionar número de remesas a las facturas y entregar para archivo

Realizar facturas trade card: muestras Levis, Polo, VMI, Guess

Ingresar costos de exportación de proveedores como Kelly Global, Campuzano, Du Nord, Hamburg Sud, Sky Lease, Sat Lock, Nexus, Ec Cargo y King Ocean

Imprimir DEX, ingresarlos al sistema de exportaciones y entregarlos para revisión

Manejo de archivos

Realizar listas de empaque de MK (Michel Kors) y Guess en el sistema SAIL

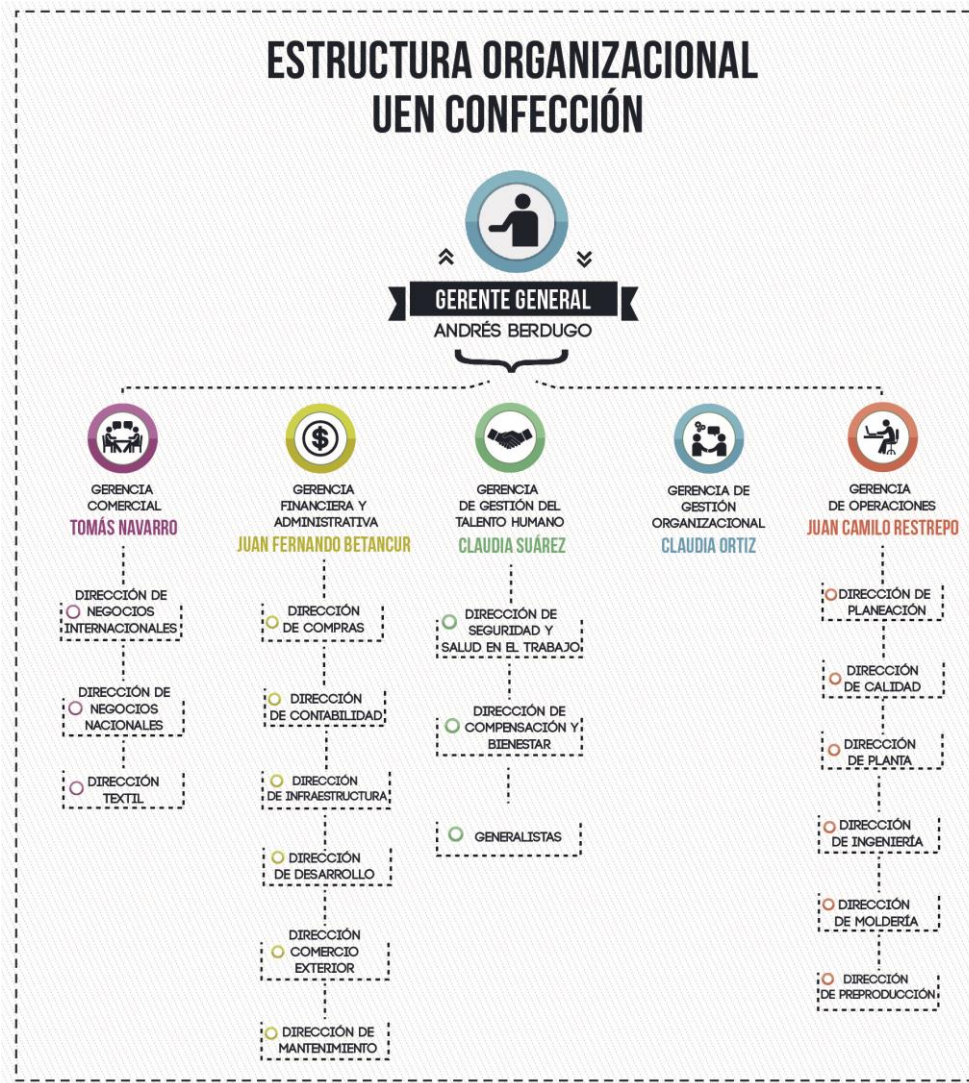
Certificaciones a los proveedores que cumplan con los requisitos de la compañía

Revisar facturas a proveedores que cumplan con los requisitos de la compañía

Registrar en el sistema de compras los courier

### 3.5 Relación con otros Cargos

Imagen 2 Organigrama



FUENTE: (JEANS, 2020)

Dentro de la estructura empresarial, el área de comercio exterior tiene una relación directa, con las áreas de contabilidad, financiera y compras. Ya que los procesos realizados van entrelazados con las operaciones de la empresa.

El área de comercio exterior está implicada en gran parte del proceso productivo de C.I Jeans, empezando desde la importación de los materiales para la producción de las prendas, hasta el proceso de exportación de las prendas terminadas.

### **3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo**

Para desarrollar las responsabilidades como practicante, en la empresa me dieron computador, que me permite acceder a los diferentes sistemas que tiene la empresa para realizar sus procesos de documentación y facturación, escritorio, silla, lapiceros, cuaderno, calculadora, cosedora, perforadora, impresora, saca ganchos, portaminas, carpetas de archivo, resaltadores, sello, carnet de la empresa para identificarnos y recibir los beneficios que ofrece la empresa por ser empleados, y un correo electrónico, el cual se usa solo con fines laborales.

### **3.7 Condiciones de Trabajo**

El horario laboral en C.I Jeans es de 7:30 AM- 5:00 PM, durante este horario laboral contamos con 15 minutos para nuestro desayuno entre las 8:30 AM- 9:30 AM. Así mismo contamos con una hora de almuerzo desde las 12:30 PM- 1:30 PM, la empresa tiene servicio de cafetería en la cual el trabajador puede acceder a bebidas de forma gratuita.

En el edificio donde se lleva a cabo la función de práctica contamos con cocineta, comedor, acceso a baños limpios y zonas de recreo y esparcimiento. El área de trabajo es

un lugar confortable, iluminado, espacioso, con aire acondicionado, donde cada persona cuenta con su escritorio y equipo para desempeñar sus funciones.

### **3.8 Entrenamiento**

El proceso de práctica inicio el 26 de octubre de 2020, durante esa primera semana el otro practicante que había en el área me explico todos las tareas y funciones que yo debía cumplir, durante esa semana estuvo entrenándome y haciéndome entrega del puesto, explicándome muy detalladamente algunas de las funciones que yo debía realizar como: facturación, trade card, entrega de declaraciones de exportación, courier, certificados a los proveedores, etc. Desde la segunda semana empecé a desempeñarme sola en el puesto, pero mis 3 tutores me explican algún proceso diferente que necesitan que yo realice y también me aclaran dudas o desconocimientos que surgen al momento de realizar mis tareas.

### **3.9 Competencias**

Algunas de las competencias que debe tener el practicante para desenvolverse en el área de comercio exterior son:

Conocimiento básico en Excel

Conocimiento básico en inglés

Capacidad de manejo de los diferentes sistemas para el registro de información de la empresa

Responsabilidad

Disciplina

Dinamismo

Capacidad de escucha

Proactividad

### **3.10 Responsabilidades**

Dentro de las responsabilidades que debe cumplir el practicante del área de comercio exterior son primordiales. Primero, la generación diaria de los certificados al proveedor, ya que estos se deben generar en un horario establecido porque el mismo día se le deben enviar al proveedor. Segundo, la revisión y registro de las facturas de los agentes de carga, proveedores, agencias de seguridad, navieras, etc. Estas facturas se deben revisar y verificar que cumplan con los requisitos de la empresa los cuales son que no superen los siete días de generación y que este dirigida a C.I Jeans SAS, después de verificar estos dos ítems las facturas se registran en el sistema de exportaciones o de compras dependiendo lo que indique la factura. Por último, esta el ingreso de courier en el sistema de compras, esta es la responsabilidad más primordial y a la cual se le debe dar mayor prioridad en el día.

Estas son las actividades que se consideran más primordiales dentro de las que desarrolla el practicante, pero pueden surgir actividades complementarias que sean de suma importancia y se considere necesario su realización para apoyar a los compañeros del área.

### **3.11 Deberes**

Dentro de las actividades complementarias que también ejecuta el practicante, esta:

Inspeccionar cargas

Bloquear importaciones

Realizar bookings en las diferentes páginas de las navieras

Información de levantes a las áreas pertinentes

### **3.12 Riesgos del Cargo**

De acuerdo a las responsabilidades que tiene el practicante, el incumplimiento de estas puede acarrear:

No generar diariamente los certificados al proveedor puede causar multas o sanciones para los proveedores, al igual que seguimiento por parte de la Dian para la empresa

El ingreso tardío de los courier en el sistema puede generar retrasos en el proceso de compra para el área de compras

Ingresar costos erróneos en el sistema que no sean detectados por el área de contabilidad puede ocasionar pagos erróneos a los proveedores y afectación

No registrar los DEX en el sistema puede generar pérdidas de estos y estos documentos deben ser archivados para posibles inspecciones por parte de la Dian

## **4. Características de la Práctica**

### **4.1 Justificación**

La importancia que tiene realizar prácticas empresariales es bastante relevante, debido a que a través de esta el estudiante puede poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos durante la etapa lectiva de la carrera, desarrollar sus habilidades, al igual que el

desarrollo interdisciplinario de labores que van de la mano con la carrera profesional. También puede considerarse la práctica profesional como un avance gradual de capacidades y conocimientos para el estudiante.

Para las empresas resulta bastante beneficioso llevar a cabo el proceso de prácticas bajo la modalidad de un contrato de aprendizaje, debido a que tienen la posibilidad de disponer de talento humano mejor calificado y con todas las capacidades de adaptación según sean las necesidades de la empresa. En ocasiones, las empresas objeto de prácticas vinculan a un estudiante por un periodo de seis (6) meses o un (1) año (dependiendo lo estipulado por cada universidad) y durante este tiempo van evaluando su evolución, capacidades, habilidades y conocimientos obtenidos, y al terminar su etapa de practicante la empresa puede tomar la decisión de vincular formalmente al estudiante teniendo en cuenta si el perfil de este se adapta por completo a las necesidades que tiene la compañía.

Así también, para los estudiantes las prácticas profesionales contribuyen en gran medida a adquirir experiencia laboral, ya que hoy en día es algo fundamental para aplicar a cualquier oferta laboral, porque en todas las ofertas de empleo exigen experiencia superior a tres (3) meses. Entonces realizando la práctica profesional se obtienen seis (6) meses de experiencia que ya son homologados como experiencia laboral y permite aplicar a una futura oferta laboral donde se requiere experiencia.

Las prácticas profesionales son importantes para que el estudiante pueda experimentar, (en ocasiones por primera vez), la vinculación formal a una empresa y desarrollar capacidades y habilidades que en ocasiones solo se obtienen directamente en el campo laboral. A su vez, en la práctica profesional el estudiante tiene acceso a diferentes

campos o áreas de desarrollo laboral en las cuales puede identificar por cuales siente mayor afinidad y decidir en cual área se va a enfocar.

## **4.2 Objetivo General**

Presentar la gestión del comercio internacional en la CI JEANS S.A.

## **4.3 Objetivos Específicos**

Adicionar número de remesas a las facturas y entregar para archivo

Realizar facturas trade card: muestras Levis, Polo, VMI, Guess

Ingresar costos de exportación de proveedores como Kelly Global, Campuzano, Du Nord,

Hamburg Sud, Sky Lease, Sat Lock, Nexus, Ec Cargo y King Ocean

Imprimir DEX, ingresarlos al sistema de exportaciones y entregarlos para revisión

Manejo de archivos

Realizar listas de empaque de MK (Michel Kors) y Guess en el sistema SAIL

Certificar a los proveedores que cumplan con los requisitos de la compañía

Revisar facturas a proveedores que cumplan con los requisitos de la compañía

Registrar en el sistema de compras los Courier.

## 5. Informe Ejecutivo

### 5.1 Adicionar Número de Remesas a las Facturas y Entregar para Archivo

Con el fin de mantener todos los archivos organizados para mejor manejo de la información y presentación ante las autoridades cuando se presenten inspecciones, a las facturas de transporte nacional (TFT, TDM y Termijeans) se les debe escribir el número de remesa teniendo en cuenta el contenedor en el cual se exportó, después esas facturas se le entregan a la persona encargada de archivar estos documentos.

El proceso se hace de la siguiente manera:

**Paso 1:** ingresar al sistema de exportaciones (Sexci)

*Imagen 3 Sistema de exportaciones*



*FUENTE: (C.I JEANS)*

**Paso 2:** cuando abra el sistema de exportaciones se selecciona la opción facturación expo-  
asignar factura

**Paso 3:** en la ventana que abre:

- Se borran los filtros de cliente y fecha que aparecen
- En la casilla que dice contenedor se escribe el nombre del contenedor que indica la factura, para este ejemplo el nombre del contenedor es KOSU492140-2

- Por ultimo se selecciona la opción buscar

**Paso 4:** el sistema arroja toda la información que tiene relacionada con ese nombre de contenedor, entre ella: fecha de cargue, cliente, contenedor, destino, número de contrato, cantidades exportadas, número de factura (remesa), etc. Finalmente se toma el número de factura que aparece en el sistema y se escribe en la factura física de transporte nacional, y se entrega para archivar.

## **5.2 Realizar Facturas Trade Card: Muestras Levis, Guess**

El Trade Card es un sistema donde se ingresa todas las especificaciones (Lista de empaque, BL, Factura, descripción del producto, etc.) de un pedido. Normalmente se hace este proceso para las marcas Levis, y Guess; y la información del Trade Card es la que ve el cliente en el sistema. En el siguiente ejemplo se mostrará el paso a paso de como se genera un Trade Card para la marca Guess:

**Paso 1:** la persona del área de comercio internacional encargada de las exportaciones es quien me entrega el resumen del contenedor con toda la información para realizar el Trade Card para la marca Guess

**Paso 2:** ingresar al sistema GT Nexus con el usuario y contraseña creado

**Paso 3:**

- Seleccionar el icono de todas las tareas

- Buscar el número del shipping que se genera al hacer la lista de empaque y de acuerdo al CutCliente, después seleccionar la opción invoice para llenar todos los datos relacionados con el despacho
- Se deben llenar los datos de:
  - Invoice date: fecha de cargue del despacho
  - Ex Factory date: la fecha de cargue del despacho
  - Vendor invoice number: el número de factura que se le asignó al despacho, ejemplo: 85610
  - Long description: es la descripción de la prenda, ejemplo: 75% Cotton, 23% Polyester y 2% Elastane, dar clic en Next
- En la página siguiente se llenan los datos de packing details (detalles de empaque) y shipment tracking details (detalles de seguimiento del envío) donde:
  - Packing method: siempre es cartón
  - Number of packing units: es el número de cajas que indica el resumen del contenedor
  - Weight units: unidad de peso, y para Guess siempre son kilogramos
  - Total gross weight: peso total de la mercancía
  - City code: los códigos de ciudad son los que indican de donde va a zarpar la mercancía y donde va a arribar, ejemplo: COCTG (Colombia- Cartagena), es

decir, que la mercancía sale por Cartagena; y USPEF (United States Port Everglades Florida), es decir, que la mercancía llega a Port Everglades en Estados Unidos

- Vesel name: nombre de la motonave que lleva la mercancía
- Voyage: el número del viaje
- Actual departure y estimed arrival date: son las fechas que se tiene estimado que zarpe y llegue la mercancía, y dar clic en Next

**Paso 4:** luego de haber llenado la información anterior se verifica que todo haya quedado bien diligenciado y se selecciona la opción Approve- Validate- OK

**Paso 5:** cuando ya se aprueba el Trade Card, el sistema arroja un pdf con la información ingresada, esta información se debe guardar en una carpeta compartida que tiene como nombre el número del contenedor en el cual se realizó el despacho; por último, a la factura Trade Card que se creó en GT Nexus se le adjunta el BL, la factura, la lista de empaque y el POD

### **5.3 Ingresar Costos de Exportación de Proveedores como Kelly Global, Campuzano, Du Nord, Hamburg Sud, Sky Lease, Sat Lock, Nexus, Ec Cargo y King Ocean**

Los costos de exportación son las facturas que envían los diferentes proveedores para ingresar al sistema, tener un control de los costos de una exportación y entregar a contabilidad para su pago.

En el siguiente ejemplo se describe como se ingresan las facturas de Agencia de aduanas Campuzano y Sat Lock. El primer proveedor factura todos los costos aduaneros que se generan en la exportación, importación y tránsito aduanero; y el segundo proveedor factura los sellos de seguridad que se le instalan a los contenedores para hacerle seguimiento durante el tránsito.

La factura de Agencia de aduanas Campuzano se ingresa de la siguiente forma:

**Paso 1:** saber a qué contenedor pertenecen las facturas que se mencionan en la factura del proveedor para cargarle los costos a ese contenedor

En este los números de factura pertenecen al contenedor MAGU528168-8

**Paso 2:** ingresar al sistema Sexci, escoger la opción administración- administración de costos- costos

**Paso 3:**

- En la opción de costo escoger REAL
- En contenedor colocar el nombre del contenedor (MAGU528168-8)
- En grupo de costo BROKER FEE
- En tipo de costo BROKER FEE
- En proveedor AGENCIA DE ADUANAS CARLOS CAMPUZANO
- Valor de costo CIJEANS es la sumatoria de nuestro Serv. Gral. Expor y planilla/traslado zona primaria, ejemplo: (\$95.000)

- En Factura proveedor, el número de la factura, ejemplo: letras en el primer cuadro, (MMAE) y números en el segundo cuadro (512)
- Se indica si tiene IVA, cuando una factura tiene IVA se pone: IVA SI, pago a terceros NO
- Fecha factura, la fecha de generación de la factura
- Fecha de recibido, la fecha en que se recibe la factura
- Entrega a contabilidad, se indica la fecha que se va a entregar a contabilidad y la hora siempre es a las 3:00 PM
- Clic en la opción ponderar e insertar

Para la factura de Sat Lock se hacen los mismos pasos anteriores lo único que cambia es:

- En grupo de costo LOCAL FREIGHT
- En tipo de costo ESCOLTA
- En proveedor SAT LOCK
- Valor de costo CIJEANS el que indica la factura, normalmente son \$130.000
- En Factura proveedor, el número de la factura, ejemplo: letras en el primer cuadro, (STE) y números en el segundo cuadro (28810)

#### **5.4 Imprimir DEX, ingresarlos al sistema de exportaciones y entregarlos para revisión Manejo de archivos**

La declaración de exportación (DEX), es un documento que se presenta ante la aduana antes de la exportación de las mercancías, y a su vez las aduanas utilizan este documento para cobrar cualquier impuesto y proporcionarle datos estadísticos al gobierno. Este documento es enviado por la agencia de aduanas dependiendo del puerto (Cartagena, Barranquilla o Medellín cuando se realizan despachos aéreos) por el cual zarpe la mercancía, por eso se deben revisar detalladamente antes de archivarlos.

**Paso 1:** el DEX lo envían vía email, entonces se imprime solo las primeras 3 páginas y la última

**Paso 2:** se le entrega el DEX a la persona encargada de revisarlos

**Paso 3:** cuando la persona encargada de revisarlos, indica que los DEX están correctos se hace lo siguiente:

- Ingresar al sistema Sexci- Facturación Expo- Asignar Factura
- Dejar la casilla cliente en blanco y quitar el filtro de fecha, en la casilla número de factura poner el número de factura al cual pertenece el DEX y dar clic en la opción buscar
- Aparece todo lo relacionado con ese número de factura indicado (cliente, contenedor, fecha de cargue, cantidades exportadas, etc.), se selecciona una de las líneas y se escoge la opción entregar DEX

- Al escoger la opción entregar DEX se abre un cuadro al cual se le ingresa la siguiente información
  - Tipo de DEX: inicial
  - Número de DEX: es el número del formulario, que aparece en la parte superior de la primera página del DEX
  - Fecha del DEX: es la fecha que aparece en el sello de la DIAN que tare el DEX e indica que ese día se presentó ante la DIAN
  - Número de autorización de embarque: lo indica el DEX en la primera pagina
  - Fecha de autorización de embarque: cuando se autorizó el embarque y la fecha está al lado del número de autorización de embarque
  - Número de manifiesto: es el que emite la naviera, normalmente esta en la tercera o cuarta página del DEX
  - Fecha de manifiesto: cuando se aprobó el manifiesto, la fecha está al lado del número de manifiesto
  - Fecha de recibido: cuando se recibió el DEX, clic en aceptar- entregar DEX

**Paso 4:** cuando el DEX tiene información errónea se debe solicitar la corrección a la agencia de aduanas, estas emiten un nuevo DEX que ya no será inicial sino de corrección. Se guarda de la misma forma como se explicó anteriormente, pero cambia lo siguiente:

- Tipo de DEX: corrección, y al seleccionar que es de corrección se habilita un cuadro donde se debe poner cual era DEX inicial al que se le hizo corrección

- Número de DEX: es el número del formulario del nuevo DEX que se le hizo la corrección
- Fecha de corrección: se indica cuando se corrigió el DEX
- En observaciones se indica que se le corrigió al DEX, ejemplo: casilla 45, CIP (cuadro insumo producto)
- Todas las demás casillas quedan iguales y se da clic en aceptar- entregar DEX

### **5.5 Realizar listas de empaque de MK (Michel Kors) y Guess en el sistema SAIL**

Las listas de empaque se realizan para llevar un seguimiento de cuantas unidades fueron despachadas de acuerdo a cada PO (Purchase Order). Para el cliente Michael Kors se hacen desde un archivo de Excel y para Guess a través del sistema Sail.

Para realizar las listas de empaque de Michael Kors se procede de la siguiente forma:

**Paso 1:** ingresar a la tabla dinámica de Excel PL PACK ONE- MK y actualizarla

**Paso 2:**

- Filtrar por el número de contenedor, por la PO (Purchase Order/ Orden de Compra) y el color de la prenda que se indica en el resumen del contenedor
- Después de filtrar se verifica que las cajas y cantidad de unidades coincidan con lo que dice el resumen del contenedor

**Paso 3:**

- Copiar todo lo que aparece en Excel de acuerdo a lo filtrado, guárdalo como pdf con los últimos 6 dígitos de la PO y archivarlo en la carpeta correspondiente al contenedor donde se hizo el despacho
- También se debe guardar como archivo de Excel, entonces todo lo copiado se pega en otro archivo de Excel y se guarda también con los últimos 6 dígitos de la PO, en la misma carpeta del contenedor en el cual se hizo el despacho

Para realizar las listas de empaque de Guess se procede de la siguiente forma:

**Paso 1:**

- Ingresar al sistema Sail
- Escoger la opción Delivery- Shippings
- Buscar la PO de acuerdo a lo que indica el resumen del contenedor
- Verificar que la cantidad de cajas y unidades sean iguales a lo que indica el resumen del contenedor; escoger la opción editar para modificar los datos y llenar:
  - Packing handover: indicar la fecha de empaque
  - In DC date: la misma fecha de empaque
  - Shipment method: indicar si es marítimo o aéreo dependiendo de cual sea el caso
  - Port of loading: puerto de zarpe

- Port of discharge. Puerto de arribo
- Origin reference: número del contenedor
- Por último, verificar que los datos estén correctos, escoger shipping balance-submit for approval- confirm

**Paso 2:**

- Después de realizar las listas de empaque, se debe escoger la opción My- Private documents
- Revisar en los documentos generados los correspondientes a las listas de empaque generadas, descargar archivo por archivo los que tengan el nombre Shipping Summary y guárdalo en la carpeta del contenedor en el cual se hizo el despacho

### **5.6 Plan de Mejoramiento**

Después de mi proceso de prácticas y de haber conocido algunos sistemas y procedimientos realizados dentro de la empresa, me gustaría trabajar en la implementación de un sistema que permita llevar un seguimiento al procedimiento de facturación.

Normalmente, en la empresa la facturación de los gastos de importación y exportación está a cargo del practicante, este es el encargado de recibir las facturas e ingresarlas a los sistemas dependiendo si es de importación o exportación, y entregarlas físicas a contabilidad para su pronto pago. Todas las facturas se reciben en el correo corporativo al cual llega demasiada información, pero en ocasiones esta tarea se puede ver

afectada porque al practicante se le paso el correo de una factura, el correo llego a correos no deseados o escribieron mal el correo del practicante y nunca llego la factura. Debido a esto me gustaría cooperar en la implementación de un sistema que permita llevar un control organizado y periódico de las facturas que envían los proveedores, más o menos sería un sistema que genere algún tipo de alarma cuando haya pasado un periodo de tres (3) y no se haya revisado o abierto un correo que tenga una factura de algún proveedor.

Sin embargo, últimamente hemos organizado mejor la tarea de facturación, la cual consiste en que cada semana una persona del área le reenvía todas las facturas que le lleguen al correo al practicante y así cada semana una persona trata de que no se queden facturas sin pasar a contabilidad, pero aun así sigue siendo bastante complejo asegurar que todas las facturas fueron ingresadas y entregadas a contabilidad para pago.

## **6. Aportes a Mí Formación Personal**

Mi periodo de prácticas empresarial inicio el 26 de octubre del 2020, y todo mi proceso fue de forma presencial, fue una experiencia demasiado enriquecedora porque era la primera vez que tenía un trabajo formal. La práctica me ayudo a aprender demasiadas cosas como: el trabajo en equipo, asumir responsabilidades, ser más eficiente, optimizar el tiempo, ser organizada y cumplir con las tareas asignadas de forma correcta, entendiendo que los errores cometidos pueden involucrar otras áreas y generar retrasos en las operaciones.

El hecho de realizar las prácticas de forma presencial también me permitió conocer más a fondo gran parte de los procesos de producción que se llevan a cabo en la empresa y en el área de comercio internacional. Durante mis prácticas no solo me dediqué a cumplir con mis labores de practicante, sino que también pude conocer cómo se llevan a cabo algunas tareas de comercio internacional de las cuales solo tenía el conocimiento teórico.

En mi opinión la práctica empresarial es una experiencia que todos los estudiantes deberían experimentar porque es un contacto directo y practico con la carrera, además las prácticas nos permiten tener una visión más holística de la carrera para saber que rama de la carrera nos llama más la atención para una posible especialización o en el mejor de los casos emprender en una idea de negocio.

## **7. Aportes a Mí Formación Profesional**

En mi proceso de prácticas aprendí muchos conceptos que durante el proceso de formación no quedaron muy claros o solo se quedaron en lo teórico, he comprendido como se realiza una exportación, importación, courier, tracking, etc. También aprendí a conocer como se generan los documentos asociados a una exportación como: BL, lista de empaque, factura comercial, certificados de origen y certificados al proveedor.

La práctica también me permitió aplicar, mejorar y potencializar mis habilidades en Excel e inglés, debido a que algunos correos o sistemas son en este idioma y se maneja un vocabulario con términos de comercio internacional. A parte de todo lo positivo que me dejó la práctica, también me ayudo a plantear una serie de metas, entre ellas, mejorar mi manejo de herramientas ofimáticas y mejorar mi nivel de inglés porque esto me permite ser un profesional más competitivo y también porque son herramientas de uso diario que tenemos que aprender a manejar ágilmente. Por último, en la empresa tomaron la decisión de vincularme laboralmente a la empresa para ser del área de logística y comercio internacional, debido a que en mi tiempo de realización de prácticas notaron en mi habilidades y competencias que eran necesarias dentro del área.

## 8. Conclusiones

El contenido de este informe da cuenta de todo lo aprendido durante el período de cuatro (4) meses de realización de la práctica empresarial

La realización de las prácticas empresariales es de gran importancia para la formación de un estudiante, ésta brinda una gran experiencia; de cómo enfrentarse y comportarse en un ambiente laboral, trabajar en equipo y aprender que muchas veces de mi trabajo depende el trabajo de otras personas, entonces siempre debemos ser muy responsables

En el informe se puede evidenciar algunos procedimientos relacionados con las importaciones y exportaciones de una comercializadora internacional de jeans, teniendo en cuenta que el fuerte de esta empresa son las relaciones a largo plazo con proveedores y clientes internacionales.

Durante el tiempo de realización de la práctica logre cumplir con las tareas anteriormente mencionadas de forma responsable. Aprendí a ser mas autonoma, tomar decisiones en equipo y a tener buenas relaciones interpersonales con los compañeros de trabajo. Todos estos aprendizajes no solo me sirvieron para mi formación profesional sino también personal.

En cuanto a las personas que intervinieron en mi proceso durante este aprendizaje, mi cooperadora en la empresa y mi asesora de prácticas por parte de la universidad, fueron un gran apoyo para cumplir satisfactoriamente esta experiencia

## 9. Recomendaciones

A nivel personal, para los estudiantes que están próximos a realizar prácticas, les recomiendo inclinarse por la práctica empresarial, porque es una experiencia muy significativa para un estudiante. Por ejemplo, en mi caso las practicas fueron el primer trabajo formal que tenía y fue un proceso de formación tanto profesional como personal.

También les recomiendo que aprovechen ese proceso para completar lo aprendido durante la carrera, que pregunten todas las dudas que tengan y no se dediquen solo a realizar las tareas que se le asignen, sino que indaguen sobre otros procedimientos que consideren importante tener conocimiento. Es muy importante tomar apuntes sobre los procesos porque muchas veces esos procesos nos van a servir en otro lugar o para realizar otras tareas.

La recomendación más importante es que durante la práctica sea personas proactivas, eficientes, dedicados y que le demuestren a la empresa que son un pilar importante para ella. Que sean ese empleado que la empresa no quisiera perder nunca porque sería un vacío muy grande para la empresa

## **10. Bibliografía**

Jeans, C. (2020). *C.I Jeans*. Obtenido de <http://intranet.cijeans.com.co>