

Práctica Empresarial en el Área de Comercio Exterior

Madecentro Colombia S.A.S.

Por

Andrés Felipe Valencia Rico

Asesor

Luis Fernando Quirós Arango

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad De Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2021 02

Tabla de Contenido

Reconocimientos.....	2
Glosario.....	6
Resumen Ejecutivo	12
Introducción	13
1 Antecedentes	14
2 Empresa Objeto de la Práctica	17
2.1 Objeto Social	17
2.2 Misión.....	18
2.3 Visión.....	18
2.4 Valores Corporativos.....	19
2.5 Objetivos Estratégicos	19
2.6 Rol Comercial.....	20
3 Agencia Objeto de la Práctica.....	20
3.1 Cargo Desempeñado.....	20
3.2 Perfil del Cargo.....	20
3.3 Objetivo del Cargo.....	21
3.4 Funciones para Realizar.....	21
3.5 Relación con otros Cargos.....	21

3.6	Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	22
3.7	Condiciones de Trabajo	22
3.8	Entrenamiento.....	22
3.9	Competencias.....	23
3.10	Responsabilidades	23
3.11	Deberes	24
3.12	Riesgos del Cargo	24
4	Características de la Práctica	26
4.1	Justificación.....	26
4.2	Objetivo General.....	27
4.3	Objetivos Específicos	27
5	Informe Ejecutivo.....	28
6	Aportes a Mi Formación Personal	40
7	Aportes a Mi Formación Profesional	41
8	Conclusiones	42
9	Recomendaciones	43
10	Referencias Bibliográficas	44

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1 Logo.....	20
Ilustración 2 Funciones a Realizar.....	21
Ilustración 3. Carta de Garantía para Entrega de Contenedores	29
Ilustración 4.Órdenes de Compra	30
Ilustración 5. Documentación del proveedor.....	31
Ilustración 6. Almacenamiento de Documentos en el Sistema.....	32
Ilustración 7. Tratamiento de la Facturas	33
Ilustración 8.Facturas en el Sistema	33
Ilustración 9. Cuadro de Facturas del Mes	34
Ilustración 10. Creación de una Pre-factura	35
Ilustración 11. Crear Factura	35
Ilustración 12. Creación MDC.....	36
Ilustración 13. Consultar Factura.....	36
Ilustración 14. Lista de Chequeo de Documentos de Importación.....	37
Ilustración 15. Revisión de la Declaración de Importación.....	38
Ilustración 16. DIM	38

Reconocimientos

Quiero agradecer a mi familia por siempre apoyarme en esta etapa de mi vida, sin ellos nada de esto hubiera sido posible. Fueron un soporte fundamental para mí a lo largo de la carrera profesional y más aún al inicio de mis prácticas laborales.

Quiero agradecer a todas las personas que conocí a lo largo de la carrera, especialmente a mis compañeros de trabajo en la empresa, son unas personas excelentes siempre con la disposición de guiarme a lo largo de mis prácticas.

Por último, quiero agradecer a la universidad por darme las bases y la preparación para enfrentarme al mundo laboral.

A todas las personas que me ayudaron a lo largo de la carrera, infinitas gracias.

Glosario

Agente de Aduana: persona natural o jurídica que realiza actuaciones de intermediación aduanera en operaciones y procedimientos relativos a la importación, exportación, tránsito y almacenamiento de mercancías, en nombre y por mandato de terceros (<http://www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx>, s.f.).

Aglomerado: material constituido por fragmentos o polvo de una o varias sustancias (arena, grava, madera, etc.) prensadas y endurecidas con un aglutinante, como cemento o cal, que se emplea en la construcción y en carpintería. (Google, s.f.)

Anticipo: es la cantidad que corresponde a un acuerdo económico o al desembolso de una deuda o salario, que es abonado con anterioridad a la fecha acordada de antemano (<http://www.encyclopediadetareas.net/2012/08/definicion-de-anticipo.html>, s.f.).

Arancel: un arancel, en su uso más extendido, es un impuesto indirecto que grava los bienes que son importados a un país y que tiene dos propósitos: (1) proteger los bienes nacionales; (2) servir como fuente de ingresos para el estado. Arancel, además, es el texto en donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana convertidos generalmente en una ley. Arancel también es la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación (<https://www.gestiopolis.com/que-es-un-arancel/>, s.f.).

BASC: la Alianza Empresarial para un Comercio Seguro BASC (Business Alliance for Secure Commerce), se ha consolidado como modelo mundial de los programas de cooperación, gracias a

la asociación exitosa entre el sector empresarial, aduanas, gobiernos y organismos internacionales que lograron fomentar procesos y controles seguros.

La cooperación se fundamenta principalmente en un intercambio permanente de experiencias, información y capacitación, lo cual ha permitido a las partes incrementar sus conocimientos y perfeccionar sus prácticas en un esfuerzo por mantener las compañías libres de cualquier actividad ilícita y a la vez facilitar los procesos aduaneros de las mismas.

BASC está constituido como una organización sin ánimo de lucro, con la denominación 'World BASC Organization' bajo las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América.

WBO es una organización liderada por el sector empresarial cuya misión es facilitar y agilizar el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio internacional.

Las empresas que forman parte del BASC son auditadas periódicamente y ofrecen la garantía de que sus productos y servicios son sometidos a una estricta vigilancia en todas las áreas mediante diversos sistemas y procesos.

La iniciativa BASC refleja el compromiso de las empresas por mejorar las condiciones de su entorno, y a su vez, contribuye a desalentar fenómenos que perjudican los intereses económicos, fiscales y comerciales del país.

En esta organización podrán participar empresarios del mundo entero que estén convencidos de trabajar por un propósito común como es el de fortalecer el comercio internacional de una manera ágil y segura mediante la aplicación de estándares y procedimientos de seguridad reconocidos y avalados internacionalmente (<http://www.basccolombia.org/basc-colombia.html>, s.f.).

Catálogo de Ventas: es un sistema de distribución comercial para vender, de forma inmediata, productos o servicios, utilizando métodos de envío como el correo ordinario o las agencias de transporte, habiendo visto previamente el comprador los productos a través del catálogo. La venta por catálogo usa las herramientas del marketing directo, que es el conjunto de actividades por las que el vendedor efectúa la transferencia de bienes y servicios al comprador, dirigiendo sus esfuerzos a un mercado potencial cualificado, utilizando los mejores medios, con el objetivo de solicitar una respuesta por teléfono, internet, correo ordinario o una visita personal de un cliente actual o potencial (https://es.wikipedia.org/wiki/Venta_por_cat%C3%A1logo, s.f.).

Cotización: la cotización es el hecho de cotizar y significa establecer un precio, estimarlo o pagar una cuota. Determina el valor real de un bien, de un servicio o de un activo financiero (DIAN, <http://economipedia.com/definiciones/cotizacion.html>, s.f.).

Declaración de Importación: es el documento prescrito por la dirección de impuestos y aduanas nacionales para ser utilizado en la declaración del régimen de importación (DIAN, s.f.).

Declaración Andina de Valores: es un formulario diseñado para consignar los datos relativos a la negociación de las mercancías importadas incluidas en una factura comercial y descritos en la declaración de importación a la cual sirven de soporte (TRANSPORTE, s.f.).

Documento de Transporte: es el elemento central de la planificación y el despacho de transportes. Éste contiene toda la información necesaria para efectuar un transporte. Es posible crear documentos de transporte usando un pool de trabajo. Se han definido diferentes clases de documentos de transporte para permitir reflejar en el sistema las diferentes formas de transporte utilizadas en su empresa (TRANSPORTE, s.f.).

Entrada de Mercancía: es el movimiento físico de entrada de mercancías o materiales en el almacén. Se trata de un movimiento de mercancías utilizado para contabilizar mercancías recibidas de proveedores externos o de la producción del centro. Todas las entradas de mercancías tienen como consecuencia un aumento de stock en el almacén (help.sap.com/saphelp_46c/helpdata/es/c6/f83f084afa11d182b90000e829fbfe/frameset.htm, s.f.).

Flete: precio estipulado para el alquiler de la nave o de una parte de ella.

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 Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional (<http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>, s.f.).

ISO 9001: es una norma de sistemas de gestión de la calidad (SGC) reconocida internacionalmente. La norma ISO 9001 es un referente mundial en SGC, superando el millón de certificados en todo el mundo (ISO, <http://www.lrq.es/certificaciones/iso-9001-norma-calidad/>, s.f.).

ISO 14001: es la norma internacional de sistemas de gestión ambiental (SGA), que ayuda a su organización a identificar, priorizar y gestionar los riesgos ambientales, como parte de sus prácticas de negocios habituales (ISO, <http://www.lrq.es/certificaciones/iso-14001-medioambiente/>, s.f.)

Levante de Mercancía: es la retirada de las mercancías despachadas en aduanas. Tiene lugar cuando se autoriza por haber sido pagada o garantizada la deuda aduanera. La expedición de levante se concede de una sola vez para todas las mercancías que hayan sido objeto de la declaración (<http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/levante-de-mercanc%C3%ADas/levante-de-mercanc%C3%ADas.htm>, s.f.).

Manifiesto de Carga: es el documento que ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades, cuando estas se movilizan en vehículos de servicio público, mediante contratación a través de empresas de transporte de carga legalmente constituidas y debidamente habilitadas por el Ministerio de Transporte. Debe ser portado por el conductor del vehículo durante el transporte, este documento se estableció mediante Decreto 173 de febrero de 2001 "Por el cual se reglamenta el Servicio Público de Transporte Terrestre Automotor de Carga". Este documento debe ser elaborado y expedido por la empresa transportadora, la Resolución 2000 de 2004, establece la ficha técnica para el formato único de Manifiesto de Carga, señala el mecanismo para su elaboración, distribución y establece el procedimiento de control, verificación y seguimiento (<http://www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx>, s.f.).

Muestra: una muestra es una pequeña porción de algo, representativa de un todo, que es usada para llevarla a conocimiento público o para analizarla. Cuando se hace una muestra artística, se exponen al público las más representativas creaciones de un autor o de un grupo de ellos, ya sea en galerías de arte, museos, clubes, colegios, etcétera. En los comercios se colocan muestras de mercancías, o sea, pequeñas cantidades del producto, en lugares visibles, para que los potenciales clientes puedan observarlos, e incluso probarlos, cuando se trata, por ejemplo, de cosméticos o perfumes (<https://deconceptos.com/general/muestra>, s.f.).

NOVOPAN: empresa autosustentable en el abastecimiento de materia prima creando productos de madera de alta calidad. (Novopan, www.novopan.com.ec/, s.f.)

OHSAS 18001: establece los requisitos mínimos de las mejores prácticas en gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, destinados a permitir que una organización controle sus riesgos para la SST y mejore su desempeño de la SST (OHSAS, s.f.).

Peso Bruto: peso de las mercancías con su respectivo empaque o embalaje (www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx, s.f.)

Prefactura: la prefactura es un documento NO FISCAL que le permite registrar un comprobante en el sistema, el cual puede ser editado cuantas veces sea necesario para adecuarlo a sus necesidades, cuando usted lo decida puede realizar la conversión de dicha prefactura como una factura la cual ya tendrá una validez fiscal (<https://solucionfactible.com/sfic/manuales/manual-usuario/crear-refactura.jsp>, s.f.).

Proforma: es muy parecida a una factura comercial que, cuando se utiliza en el comercio internacional, representa los detalles de una venta internacional a las autoridades aduaneras. Suplanta a la factura comercial cuando no hay venta entre el remitente y el importador, o si los términos de la venta entre el vendedor y el comprador son tales que la factura comercial aún no está disponible al momento del envío internacional. Una factura pro forma debe proporcionar los mismos datos que la factura comercial y el contenido que se prescribe por los gobiernos que son parte en la transacción (https://es.wikipedia.org/wiki/Pro_forma, s.f.).

Zarpe: salida definitiva de una embarcación del sitio en que está atracado o fondeada (www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx, s.f.)

Resumen Ejecutivo

En el presente informe se abordará los antecedentes de Madecentro y su proyección en el mercado nacional e internacional. A demás, se hablará de la misión, visión y objetivos de la empresa y se explicaran algunos términos relacionados con el área de comercio exterior.

Finalmente, se mencionará las funciones a realizar como practicante dentro del área de comercio exterior, sus desafíos e implicaciones y el aprendizaje adquirido dentro del periodo de práctica.

Introducción

La empresa Madecentro Colombia S.A.S., nace en el año 2001, en la ciudad de Medellín. Ésta ha sido durante su existencia una empresa con alta proyección en el mercado de artículos de madera, pisos laminados y aluminio. El manejo de los aglomerados para la construcción se considera el principal producto debido a su actual posicionamiento, igualmente, se encuentran otro tipo de bienes y servicios que son comercializados en sus diferentes áreas, como son cantos, madera, pisos laminados, puertas, pegantes y masilla, trabajos especializados, mesones de cocina, laminados de alta presión y maquinaria.

El área de desarrollo de la práctica es la de comercio exterior; ésta cuenta con sus propios sistemas de información interna que son el Muisca y S1ESA para el manejo de la mercancía en todas sus variedades, desde dicha área se llevan a cabo los despachos de mercancía, el seguimiento, ingresos de los productos, compras, cotización, entre otras funciones. También cuenta con la participación un agente aduanal de la empresa Agencia Aduanimex S.A.S., encargada de agilizar los trámites de la empresa con los proveedores.

El proceso de aprendizaje que se llevó a cabo fue de gran importancia para la medición e implementación de los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera, mejorándolos, aplicándolos en las funciones de prácticas y la obtención de nuevos saberes que se obtuvieron en el transcurso del proceso. En el desarrollo de las prácticas se tuvieron obstáculos, los cuales se pudieron superar con las capacidades adquiridas, persistencia y capacitaciones recibidas por parte del área.

1. Antecedentes

En el 2001 Madecentro Colombia SAS, con sede en la ciudad de Medellín; inicia la comercialización se realiza a través de un gerente general, un comercial de venta al por mayor, una secretaria y un mensajero.

Continúa la demanda no solo de productos tableros, sino también de sus complementarios y con solicitud a nivel nacional; es aquí donde se empieza a pensar en tener un mix de productos que den un valor agregado a la comercialización y se da la denominación de Multimarca y Multiproductos.

En el 2002- de carpintería en carpintería construimos una empresa. Luego de mostrar los productos carpintería por carpintería, nuestros materiales importados reciben una buena acogida y establecemos Cotopaxi Colombia con 17 empleados.

En el 2003 – elegimos el naranja. Gracias a la dinámica puesta por nuestros accionistas, se da una rápida etapa de expansión del negocio y a finales de este año creamos nuestra propia cadena de almacenes especializados para la industria del mueble y la madera. Decidimos que el naranja sería el color propio de los almacenes que más adelante llamaríamos Madecentro.

En el 2004 - crecemos y nos establecemos. Ante la creciente demanda de productos complementarios como herrajes y cantos, consolidamos nuestra primera gerencia de zona para el centro del país y abrimos tres puntos de venta en Bogotá en las principales avenidas: Av. calle 68, Suba y Av. 1° de Mayo.

En el 2005 – un tour por Colombia. Llegamos a Barranquilla e Ibagué con nuestro color naranja y nos consolidamos en la capital con la apertura de dos puntos de venta nuevos. Es en este momento cuando nos ponemos la meta de llegar a los diferentes rincones del país.

En el 2006 –Mobile, nuestra marca propia de herrajes. Tenemos aperturas en todo el territorio nacional, instalándonos en la zona cafetera y Bucaramanga. Además de tableros, comenzamos a ofrecer nuestra marca propia de herrajes MOBILE y recibimos nuestro primer contenedor de herrajes.

En el 2007- estrenar y afianzar. Mientras estrenamos nuestro primer almacén de gran superficie con 2. 000 m², para atender el sur de Colombia, afianzamos nuestra segunda gerencia con los almacenes de Cali y Pereira.

En el 2008 – nos bautizamos Madecentro. Es un año insólito para nosotros, pues con 2800 empleados, proveedores nacionales e internacionales y reiteradas participaciones en ferias y eventos, le damos un giro a nuestras estrategias y nos convertimos en una empresa multimarca, tomando nuestro nombre actual MADECENTRO COLOMBIA S.A.S.

En el 2009 – consolidamos nuestro trabajo. Ratificamos nuestra presencia con nuevos puntos de venta en Cali, Ibagué y Bucaramanga, y nos emocionamos con las dos aperturas que hacemos en Armenia y Pasto.

En el 2010 – llega el número 60. En marzo de este año, continuamos siendo los patrocinadores del evento más importante del mueble y la madera en Colombia. Asimismo, nos entusiasmos con la inauguración de nuestro almacén número 60 en Barranquilla La Cordialidad.

En el 2011 –nuevas aperturas. Abrimos los almacenes de Ibagué Margaritas, Cartago, Cali Autopista Sur, Santa Marta, Zipaquirá y Girardot. Nos presentamos también en la Feria

Expoconstrucción y expo diseño y expo-construcción en Bogotá, afianzándonos como la compañía número 1 en la comercialización de productos y servicios para el sector del mueble y la madera.

En el en el 2012 –capacitar nuestros amigos. Elegimos aliarnos con el SENA para capacitar a nuestros clientes y empleados mediante nuestro Centro de Capacitación Madecentro (Cecam), al tiempo que creamos nuestro Club de Amigos Madecentro, para capacitar a nuestros clientes carpinteros en el conocimiento de los productos.

En el 2013 –refrescarnos. Decidimos renovarnos para que nuestros clientes se atrevieran a construir sus propios espacios y cambiar su mundo, así que le dimos un giro a nuestra imagen y slogan, de igual forma creamos nuevas marcas propias como nuestra línea de tableros Galantti y Orange, mientras abríamos nuevos puntos de venta en Santa Marta, Medellín y Bogotá

En el 2014 – casi 100. Transformamos nuestra página web y le dimos vía libre a las ventas online de herrajes y cantos. Con la apertura de nuevos almacenes en Bello, Barranquilla, Caldas y Cali nos acercamos poco a poco a estrenar nuestro punto de venta número 100.

En el 2015 – 2017.

¡Somos 115!

Hoy en día somos una empresa que comercializa 12 líneas con más de 4.600 referencias de productos y servicios de última tecnología, representadas en las diferentes marcas:

Tableros Novopan Pelikano y Cotopaxi; Herrajes Hafele, Bonuit y Mobile; Maderas, pisos, perfilaría, laminados de alta presión, cantos, puertas, mesones: Galantti y Orange; sierras de corte de alta tecnología pusch menicoini, entre otras. Productos provenientes de Portugal, china, Colombia, Chile, Ecuador, Alemania, India, Texas, Brasil, España, e Italia.

Con 15 años ha dejado una huella de 115 almacenes naranja ubicados en diferentes puntos del país. Somos una compañía que comenzó con cinco personas y que hoy genera aproximadamente 2000 empleos.

Somos un equipo de trabajo, una familia llamada Madecentro que quiere seguir construyendo espacios para cambiar mundos.

En el 2017-2021

Madecentro tiene participación en la feria M&M y la feria Expoconstrucción, además, se abren nuevos puntos de venta en diferentes partes del país, abarcando así el territorio nacional de norte a sur con seis centros de distribución y 173 puntos de venta.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

La sociedad podrá llevar a cabo cualquier actividad comercial o civil lícita. No obstante, el objeto social consiste principalmente en:

La compra, venta, distribución, comercialización y producción de tableros aglomerados de partículas o fibras de madera, contrachapados y de toda clase de objetos de maderas tales como muebles, puertas, ventanas, cocinas, entre otros, al igual que madera en bruto o aserrada.

La compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de materiales de construcción, así como la industria del mueble o ferretería en general.

El comercio y producción de mercancías en general, nacional o extranjera, en cualquier forma legal, como importación exportación, compra venta, permuta y distribución de ellas, comisión y por activa o por pasiva y ejecución de los actos y contratos complementarios a dicho fin.

La administración, explotación, compra, venta, arrendamiento, construcción y urbanización de toda clase de inmuebles, construcción de edificios, casas, locales, bodegas, entre otros, por sí misma o por interpuesta persona.

La compra, venta, administración y negociación de acciones, bonos, y valores bursátiles y partes de interés en sociedades de cualquier naturaleza.

Adquirir, usar, registrar, enajenar, comercializar y celebrara toda clase de negocios sobre la propiedad industrial, intelectual, literaria o artística.

La promoción, compra y venta de establecimientos de comercio dedicados al sector de la distribución y comercialización de bienes y muebles.

El desarrollo de las actividades agropecuarias, ganaderas y mineras en todas sus modalidades.

Desarrollar actividades de transporte, logística, bodegaje, almacenamiento, custodia, manejo, distribución, marcado, empaques de toda clase de bienes y mercancías nacionales o extranjeras.

2.2 Misión

Con pasión creamos y desarrollamos muebles y ambientes innovadores.

2.3 Visión

Cumplir la promesa de valor logrando que los clientes finales representen el 50% de las ventas de Madecentro y potenciando los clientes profesionales.

Para lograrlo nos comprometemos a:

Garantizar la excelencia en la experiencia de compra.

Consolidar la atención en puntos de venta y los canales electrónicos a través de procesos automáticos, amigables y simples.

2.4 Valores Corporativos

Enfoque al cliente y cumplir la promesa

Hablar con la verdad

Proactividad e innovación

Hacer las cosas simples

Desarrollo y bienestar de los empleados y sus familias – Trabajo Feliz

2.5 Objetivos Estratégicos

Los siguientes son los objetivos que tiene como meta cumplir la compañía para tener un mayor crecimiento en el tiempo.

Objetivo 1. Reducir gastos logísticos para contribuir a lograr el EBITDA establecido en el plan estratégico 2022.

Objetivo 2. Implementar nuevas figuras logísticas que permitan optimizar costos y tiempos.

Objetivo 3. Establecer un procedimiento y responsable de la logística inversa en la cadena de suministro.

Objetivo 4. Implementar el operador económico autorizado para importador y exportador enfocado a gestión del riesgo.

Objetivo 5. Implementar un programa para la administración de las operaciones de exportación.

2.6 Rol Comercial

Ayudar en la administración de los recursos en temas de importación y exportación con la mayor eficiencia, en adquisición de insumos para la industria de los muebles y construcción, como también en la maquinaria, partes y repuesto para el funcionamiento de la planta de producción. Además, brindar apoyo en el seguimiento de las mercancías y verificar que todos los documentos soporten de la operación sean correctos. Finalmente, apoyar al área de contabilidad con la remisión de facturas procedentes de la operación con su respectivo relacionamiento al pedido específico.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 1 Logo

MADECENTRO COLOMBIA S.A.S.



Fuente: <https://madecentro.com/pages/empresa>

3.1 Cargo Desempeñado

Aprendiz en comercio exterior.

3.2 Perfil del Cargo

Estudiante de negocios internacionales de noveno o decimo semestre, con capacidad de análisis de información financiera, manejo de herramientas tecnológicas, conocimientos básicos de inglés, temas de importaciones y exportaciones, términos de negociación, comprensión de las declaraciones de importación, BL'S y medios de transporte, manejo de mercancía.

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyar en soporte de las operaciones asignadas del proceso de comercio exterior, cumpliendo con la normatividad aduanera y comercial vigente con tiempos óptimos que permitan entregar a cada departamento o ente externo.

3.4 Funciones para Realizar

Ilustración 2 Funciones a Realizar

Diligenciar poderes y demás documentos requeridos por los agentes de carga, navieras, agentes de aduanas y terminales portuarias.
Realizar la remisión de documentos originales para la Agencia de Aduanas y demás integrantes de la cadena.
Apoyar en la alimentación de documentos de importación en la biblioteca de documentos del programa Asiscomex.
Llevar un control de facturas emitidas por los diferentes integrantes de la cadena.
Demás actividades de apoyo para Comex.
Crear pedidos de importación
Revisar toda la documentación necesaria para una importación
Revisar facturas y declaraciones de exportación e importación
Liquidar importaciones provenientes de Ecuador

Fuente: elaboración propia

3.5 Relación con otros Cargos

El practicante de comercio exterior en la empresa Madecentro tiene relación directa con las áreas de contabilidad, tesorería, bodega, sistemas, agentes aduaneros, proveedores, puertos, agentes de carga y clientes; en conjunto para el correcto manejo de la compañía.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Para la ejecución de las prácticas se cuenta con un puesto de trabajo dotado de una unidad de cómputo con sistema Windows 10 y todas las herramientas ofimáticas pertinentes, línea telefónica para estar en contacto interno en la empresa para informar y estar informado con novedades que ocurran, el software sistema 1 para el manejo y creación de entradas de mercancías, Asiscomex que es el aplicativo para el manejo de las importaciones, multifuncional para la impresión y escaneo de documentos y archivador para el almacenamiento de cada pedido con el fin de llevar un registro físico en caso de algún problema.

3.7 Condiciones de Trabajo

En la empresa Madecentro Colombia, se cuenta con un ambiente agradable basado en el respeto entre las diferentes dependencias, es una compañía que vela por la estabilidad de los empleados en sus puestos de trabajo y de cumplir con las necesidades de cada uno; haciendo énfasis en el área de comercio exterior se tiene un ambiente familiar y en unión donde todos se colaboran entre el grupo sea en ayuda o explicar algún tema nuevo para el crecimiento en conjunto.

Se cuenta con condiciones óptimas para el almacenamiento de los alimentos, de la higiene de los empleados y con pausas activas para el descanso para dar un mejor rendimiento.

3.8 Entrenamiento

El entrenamiento o capacitación para el practicante se realizan con base a cada función que se va desempeñando como lo es el tema de importaciones: el practicante es capacitado del manejo de los software y sistemas de la empresa para poder crear las proformas, facturas, liquidaciones, seguimientos, entradas, creación de nuevos productos en los sistemas y conocimiento de las diferentes mercancías que se compran.

El entrenamiento del área de importaciones lo realiza la directora comercio exterior y el analista de importaciones.

El tema de exportaciones se da por la analista en exportaciones la cual enseña la creación de los productos en el sistema, como realizar las facturas dependiendo las necesidades y exigencias de los clientes, como se crean las listas de empaques, el cargue de las mercancías por contenedor y creación de certificados de origen.

3.9 Competencias

Contar con estudios universitarios en contabilidad, administración, negocios internacionales o carreras afines.

Conocimientos en herramientas ofimáticas.

Ingles básico.

Conocimientos geográficos por tema de importaciones y exportaciones para saber qué ventajas, requisitos y precios tendrían las mercancías.

Términos de negociación (INCOTERMS).

Compra y venta: para cada una se establecen unas condiciones mínimas las cuales deben ser cumplidas, de lo contrario incurriría en incumplimientos.

3.10 Responsabilidades

Crear las importaciones de Ecuador.

Renovar los poderes de cada agencia y puerto.

Dar tratamiento oportuno a las facturas emitidas por los diferentes agentes de la operación.

Subir los documentos necesarios de cada operación al sistema.

Pasar el registro de contabilidad a tesorería todos los viernes.

Apoyar en la revisión de documentos y demás requerimientos solicitados.

Liquidar importaciones de Ecuador.

3.11 Deberes

Puntualidad en la hora de ingreso para poder tener un buen desempeño.

Estar atento a cada mes para el cambio de la TRM y poder realizar las liquidaciones con la tasa correspondiente.

Adjuntar semanalmente las facturas que se reciben por agentes de aduana o de transporte y enviarlas a la planta en yumbo para su contabilización.

Con los tiempos de las renovaciones de poderes para poder movilizar las mercancías que entran y salen del territorio nacional.

Llevar el archivo documental constantemente actualizado para los temas de auditorías.

Enviar los documentos originales al cliente del exterior antes de que la mercancía llegue a puerto destino.

3.12 Riesgos del Cargo

En funciones del practicante los riesgos son diversos y las consecuencias también, por ejemplo:

El ingreso de las facturas al sistema ya que con base a los valores ingresados se realiza el pago, podría pasar que sea un valor mayor afectando los flujos de dinero de la empresa y tocaría solicitar un reembolso al proveedor.

La creación de prefacturas o proformas, se debe tener claridad que los productos que son, la referencia, cantidad y precio; porque con esos datos se tiene en cuenta el valor que se pagara

por dichas mercancías, en caso de tener algún error se puede corregir ya creada en el mismo sistema.

Las entradas de mercancía son importantes debido al control que se da con las órdenes de compra que realizan los comerciales de la empresa, en caso de que en una entrada de mercancía este incorrecta una referencia se debe solicitar al área de logística que libere la mercancía para poder anular la que está mal y volver a crearla o que ellos mismo hagan la corrección interna.

El manejo oportuno y eficaz de las facturas emitidas por los diferentes operadores de la logística, estas facturas se deben contabilizar y pasar al área de cartera para su posterior pago, si esto no se hace a tiempo, se puede incurrir a penalizaciones por mora.

En las liquidaciones porque cada producto tiene una referencia específica y un valor en caso de tener un error se tendría nuevamente que volver a crear una liquidación.

Con la creación de nuevas referencias de mercancía que se importan, ya que estos datos no solo quedan para la empresa sino para demostrar a la DIAN que producto es y su especificación, en caso de estar mal en algún punto puede organizar antes de hacer la declaración de importación, de lo contrario será retenida.

Con el diligenciamiento de poderes los cuales pueden impedir el descargue o salida de mercancía del país lo cual afecta toda la operación logística e incrementa los gastos.

En la revisión de documentos y listas de empaque, se debe realizar de manera minuciosa, puesto que, si los valores o la información no corresponde con los documentos soporte se puede acarrear a sanciones.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

A lo largo del proceso de formación como profesional los estudiantes adquieren nuevos conocimientos y formas de pensar, lo cual va moldeando una persona con capacidades innatas a la hora de desempeñar sus destrezas sea misma en la universidad o en su diario vivir; en el momento de entrar al campo laboral o por otro lado empezar las prácticas empresariales, donde es puesto a prueba ese tiempo, esfuerzo y conocimiento que se adquieren a lo largo de la carrera profesional, todos los estudiantes llegan a ese momento de ansiedad o incertidumbre de saber si el conocimiento adquirido será el suficiente para afrontar los retos del campo laboral. Es importante recordar que cada vez el mundo está exigiendo personal más capacitado y la educación debe evolucionar para satisfacer las necesidades de la actualidad.

Para el estudiante es de gran importancia el desarrollo de su práctica profesional, puesto que, esta le permite aplicar todos los conocimientos adquiridos en la carrera universitaria y generar mayor seguridad y enfoque antes de convertirse en un profesional y posteriormente enfrentarse al mundo laboral. Además, la práctica empresarial también le permite al estudiante adquirir un mayor nivel de responsabilidad, debido a que, se le asignaran funciones que deberá cumplir satisfactoriamente y así poder comprender la importancia que tienen algunos cargos dentro de una organización.

El objetivo de las prácticas, es orientar al estudiante dándole una perspectiva más amplia del sector real, esto con el fin de, generar conciencia en el estudiante y prepararlo tanto intelectualmente como psicológicamente para enfrentar los retos de la coyuntura actual. Es importante aclarar que, las prácticas profesionales son una parte fundamental en la carrera de cualquier persona y las universidades deben preparar exitosamente a sus estudiantes con el fin de

que los mismos afronten los retos del sector real de la mejor manera posible y puedan recibir beneficios laborales y económicos.

Para las empresas, la importancia de realizar la contratación de estudiantes practicantes les ha resultado ser de gran ayuda, puesto que, los estudiantes aportan nuevas ideas para el desarrollo de las actividades designadas encontrando quizás una manera más eficiente de desempeñar las labores, además, las empresas constantemente se van actualizando gracias a que reciben retroalimentaciones frescas por parte de los estudiantes trayendo consigo un panorama más dinámico capaz de adaptarse a las necesidades que exige la coyuntura del momento. Es así como el estudiante a través de la práctica profesional logra mejorar sus habilidades y conocimiento, apoyándose en un equipo de trabajo capacitado y entablando nuevas relaciones laborales y personales.

Finalmente, en el ámbito de la sociedad es importante que los futuros empleados estén cada vez más capacitados, puesto que, esta ventaja le generara un mayor reconocimiento a la sociedad y le brindara mayores oportunidades laborales y económicas para sus futuros profesionales.

4.2 Objetivo General

Describir el apoyo a los procesos de importaciones y exportaciones con base a la actividad económica de la empresa, mediante los diferentes medios de transporte y puertos a nivel nacional e internacional; para mayor eficiencia y eficacia en los tiempos de entrega.

4.3 Objetivos Específicos

Diligenciar poderes y demás documentos requeridos por los agentes de carga, navieras, agentes de aduanas y terminales portuarias.

Realizar la remisión de documentos originales para la Agencia de Aduanas y demás integrantes de la cadena.

Apoyar en la alimentación de documentos de importación en la biblioteca de documentos del programa Asiscomex.

Llevar un control de facturas emitidas por los diferentes integrantes de la cadena.

Crear pedidos de importación.

Revisar toda la documentación necesaria para una importación.

Revisar declaraciones de importación.

Liquidar importaciones provenientes de Ecuador.

5. Informe Ejecutivo

5.1 Diligenciar Poderes y demás Documentos requeridos por los Agentes de Carga, Navieras, Agentes de Aduana y Terminales Portuarias.

Las diferentes empresas encargadas de brindar apoyo a la cadena logística de Madecentro, están reguladas por diferentes organismos con el fin de garantizar la transparencia y seguridad de la operación, por esta razón, dichas empresas anualmente exigen actualización de documentos en donde se exprese el poder que otorga Madecentro para el manejo de sus cargas.

La función a realizar es diligenciar dichos poderes con la información actualizada de la empresa y enviarlos al solicitante, un ejemplo de esto es:

Ilustración 3. Carta de Garantía para Entrega de Contenedores

Ciudad, Fecha

Señores:

KUEHNE + NAGEL S.A.S / ARAS LTDA.

Ciudad

Ref: Carta de Garantía para entrega de Contenedores

Yo, _____, mayor de edad, domiciliado y residente en _____, en mi calidad de representante legal de la compañía _____, identificada con NIT _____, tal y como consta en el certificado de existencia y representación legal vigente expedido por la Cámara de que anexo, otorgo esta Carta de Garantía y constituyo compromiso formal a favor de **KUEHNE + NAGEL S.A.S.**, NIT 800.039.996-1 y/o **ARAS LTDA.**, NIT. 860.506.531-2, para pagarle oportunamente, cualquier gasto adicional que surja a su favor y en el que incurra la sociedad que represento, por concepto de daños, demoras, limpiezas o pérdida de los contenedores utilizados en nuestras importaciones, en naves de las líneas utilizadas por **KUEHNE + NAGEL S.A.S.**

Declaro expresamente que la sociedad que represento acepta las facturas que por tal concepto nos emita **KUEHNE + NAGEL S.A.S.**, y/o **ARAS LTDA.**, y entendemos que las mismas son exigibles desde el momento de su presentación. Mediante la presente me obligo a cancelar íntegramente dichas facturas dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha de su presentación.

Si por cualquier causa **KUEHNE + NAGEL S.A.S.**, tuviera que pagar obligaciones adicionales a terceros, correspondientes a los gastos a que se refiere esta Carta de Garantía, tendrá derecho a repercutir contra la sociedad que acá represento y obligo, en consecuencia y habiendo constituido la presente Garantía, solicito a **KUEHNE + NAGEL S.A.S.** instruya a sus oficinas portuarias a que liberen nuestros contenedores, estando garantizado el pago de los correspondientes cargos por demoras, limpiezas, pérdida, reparaciones de las unidades, según lo antes expuesto.

Esta garantía tendrá una vigencia a partir de la presente fecha y hasta el 31 de Enero de 20()

Fuente: archivo de Serlogística

Se debe diligenciar lo que esta resaltado de amarillo, una vez ingresados los datos, se envía para su posterior revisión y entrega al solicitante.

5.2 Realizar la Remisión de Documentos Originales para la Agencia de Aduanas y demás Integrantes de la Cadena.

Toda operación de comercio exterior posee unos documentos, estos documentos son los que soportan la operación ante cualquier novedad que se pueda presentar, estos archivos se deben

revisar y montar al sistema que tiene la empresa para el almacenamiento de dichos documentos y los demás que se puedan generar en una operación de comercio exterior.

Los documentos originales tienen una gran importancia al momento de algún requerimiento por parte de la DIAN o demás organizaciones regulatorias del comercio exterior, estos documentos se deben asociar a la operación que corresponde y almacenarlos en el sistema como lo muestra la siguiente imagen:

Ilustración 4. Órdenes de Compra

MDC-7466 Poveedor: VIREMA GROUP LIMITED Ordenes de Compra: 6944			
19.REPORTE LOGÍSTICO CARGUE ORIGEN	04/11/2021 12:58:00 p.m.		
19.REPORTE LOGÍSTICO CARGUE ORIGEN	04/11/2021 12:58:00 p.m.		
19.REPORTE LOGÍSTICO CARGUE ORIGEN	04/11/2021 12:58:00 p.m.		
10.DOCUMENTO TRANSPORTE : BILL OF LADING / GUIA AEREA / CARTA PORTE	04/11/2021 12:59:00 p.m.		
11.FACTURA COMERCIAL DEL PROVEEDOR	04/11/2021 12:59:00 p.m.		
12.LISTA DE EMPAQUE	04/11/2021 12:59:00 p.m.		
61.CORREO APROBACIÓN DOCUMENTOS PROVEEDOR	05/11/2021 06:42:00 p.m.		
04.DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTICIPO	17/11/2021 10:08:00 a.m.	OC 6944 ANT	
48.MENSAJE SWIFT GIRO DIRECTO	22/11/2021 11:24:00 a.m.		
59.CORREO DOCUMENTACIÓN ORIGINAL	26/11/2021 07:45:00 a.m.		
59.CORREO DOCUMENTACIÓN ORIGINAL	02/12/2021 11:31:00 a.m.	DOCS ORIG	

Fuente: archivo de Serlogística

Como se puede apreciar en la anterior imagen, hay diferentes documentos almacenados, los cuales pertenecen a una importación única, la cual esta resaltada en amarillo en la parte superior y los documentos originales que están en la parte inferior.

En estos documentos se puede encontrar: factura comercial del proveedor, lista de empaque, certificado de origen, Bill of Lading y certificados de visto bueno si hay lugar a ellos.

Ilustración 5. Documentación del proveedor



VIREMA GROUP LTD
WANCHAI, HONGKONG, CHINA.

Packing List

MADECENTRO COLOMBIA, SAS
Address: Calle 7 Sur 42-70, Ed. Forum oficina 505, Medellín, Colombia
Shipment Term: FOB SHANGHAI INCOTERM 2010

INVOICE N°: VM20210317D
DATE: 4/11/2021
P.O. N°: OC6944

PHOTO	ITEM N°	DESCRIPTION	TRADEMARK	QTY(SET)	UNITS X BOX	CTNS	CBM	G.W./CTN(kg)	N.W./CTN(kg)	GW(kg)	NW(kg)
	HR2130-60	Drawer Slide L600mm, Brown, Thickness before Coating 0.75mm	O	3000.00	25	120.00	1.148	8.3600	6.1697	1122.00	1160.00

CONTAINER NO: NKYU3815142



VIREMA GROUP LTD
RD WANCHAI, HONGKONG.

Commercial Invoice

MADECENTRO COLOMBIA, SAS
Address: Calle 7 Sur 42-70, Ed. Forum oficina 505, Medellín, Colombia
Shipment Term: FOB SHANGHAI INCOTERM 2010
Payment Term: 30% Deposit In Advanced and Balance with BL COPY

INVOICE N°: VM20210317D
DATE: 4/11/2021
P.O. N°: OC6944

PHOTO	ITEM N°	DESCRIPTION	TRADEMARK	PRICE(US\$)	QTY(SET)	ADDITIONAL EXPENSES	AMOUNT (US\$)
	HR2110-40	Drawer Slide L400mm, White, Thickness before Coating 0.75 mm	O	0.53780 \$	83775.00	0.00 \$	28920.20 \$

1. Exporter
SHENZHEN KINGRAND TRADING CO., LTD. SHENZHEN CHINA
VIA VIREMA GROUP LTD
17/F, YUE HING BLDG, 103 HENNESSY RD, WANCHAI, HONGKONG
TEL: +(852) 8135 7835

Serial No. CCPIT700 2104042400
Certificate No. 21C4403B5933/03299



CERTIFICATE OF ORIGIN
OF
THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

Shipper
VIREMA GROUP LTD
17/F, YUE HING BLDG, 103 HENNESSY RD, WANCHAI, HONGKONG
TEL: +(852) 8135 7835



Bill of Lading
for Multimodal Transport
And Port to Port Transport

Fuente: archivo de Serlogística

5.3 Apoyar en la Alimentación de Documentos de Importación en la Biblioteca de Documentos del Programa Asiscomex.

Esta función va de la mano con la anteriormente explicada, toda operación de comercio exterior da lugar a la emisión de diferentes documentos que se deben almacenar en el sistema, estos documentos pueden ser: facturas de flete, facturas de aduana, facturas de agente de carga, reportes logísticos, declaraciones de importación, entre otros.

Ilustración 6. Almacenamiento de documentos en el sistema

The screenshot shows a web application interface with an orange header. The header contains search filters: 'Cliente', 'Buscar por:' with radio buttons for 'Importación', 'Exportación', and 'OC', and 'Factura' with radio buttons for 'Factura' and 'Nro.Importación'. There are input fields for 'Fecha D.O.: MDC-8485', 'Proveedor: NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.', and 'Órdenes de Compra: 7748'. A search button labeled 'MDC-8485' and 'Buscar' is on the right.

On the left, there is a sidebar with icons and labels: 'Monitor sucesos', 'Documentos', 'Estados de Mercancía', and 'Configuración'. A red arrow points from 'Estados de Mercancía' to step 2.

The main content area features a table with columns 'Descripción', 'Fecha', and 'Comentario'. The table contains four rows of data. A red arrow points from step 1 to the search field in the header. Another red arrow points from step 6 to the table.

Below the table, there is a form with a dropdown menu for 'Tipo de documento:' set to '02.FACTURA PROFORMA', a 'Comentario' text area, and a file selection area with a 'Seleccionar archivo' button and the text 'Ningún archivo seleccionado'. A red arrow points from step 4 to the file selection area. Another red arrow points from step 5 to a save icon (floppy disk) on the right.

Step 3 is associated with a yellow box containing the text: 'Para ingresar al seguimiento de La operación: Importaciones Importaciones (E-Z) Seguimiento de la operación'. Step 6 is associated with the text: '6. Verificamos Que se haya subido Exitosamente'.

Numbered steps are placed around the interface:
1. Buscamos el numero de La MDC que creamos (points to search field)
2. Luego seleccionamos Estados de mercancía (points to sidebar)
3. Buscamos el tipo de documento En este caso buscamos el #11 (points to dropdown menu)
4. Buscamos el archivo que deseamos subir (points to file selection area)
5. Clic en guardar Para agregar la factura comercial (points to save icon)
6. Verificamos Que se haya subido Exitosamente (points to table)

Fuente: archivo de Serlogística

5.4 Llevar un Control de Facturas Emitidas por los Diferentes Integrantes de la Cadena.

Este factor es muy importante, puesto que, esta función garantiza el pago oportuno de las facturas generadas y el conocimiento del costo real que se le debe cargar a la importación o exportación. Cada factura se debe asociar a la operación correspondiente y subirla al sistema y posteriormente compartirla a contabilidad.

El tratamiento de las facturas es el siguiente:

----- Forwarded message -----
 De: <comunicaciones@aduanimex.com.co>
 Date: vie, 26 nov 2021 a las 5:57
 Subject: Generación de Factura -MDC-8470
 To: <cmachado@aduanimex.com.co>, <sandra.lopez@madecentro.co>, <iliana.orozco@madecentro.co>, <david.medina@madecentro.co>, <emunoz@aduanimex.com.co>

En el correo, se especificara el numero de MDC y la factura Al que corresponde

IMPORTANTE: Si en el correo no se especifica La MDC, se debe descargar la factura y mirar el numero De MDC desde allí

Cordial Saludo,
 A continuación se muestran los datos de la factura que se acaba de generar:

Nro DO	Fecha Levante	Nro Factura	Fecha creación Factura
M0231658MDE-IPi	Nov 25 2021 4:26PM	IPi-17048	26/11/2021 05:56:00 a.m.

Descarga la Factura aquí.

Descarga Relación Terceros aquí.

Desde el correo se debe descargar la factura Y la relación de terceros Todos estos documentos se deben subir al sistema

Fuente: archivo de Serlogística

Ilustración 8. Facturas en el sistema

MDC-8293 Proveedor: EUCATEX Órdenes de Compra: 7512 8293

34 DECLARACION DE IMPORTACION	23/11/2021 08:32:00 a.m.			
35 DECLARACION ANDINA DE VALOR	23/11/2021 08:32:00 a.m.			
38 REMISION DOCUMENTOS TRANSPORTE TERRESTRE	23/11/2021 03:48:00 p.m.			
40 FACTURA AGENCIAMIENTO ADUANERO	26/11/2021 12:03:00 p.m.			
40 FACTURA AGENCIAMIENTO ADUANERO	26/11/2021 12:03:00 p.m.	TERCEROS		
38 TRAZABILIDAD AGENTE ADUANA	26/11/2021 04:08:00 p.m.			

Cuando se descarguen todos los Documentos, se deben montar al sistema En este caso es una factura de aduana, se debe subir La factura, la relación de terceros aclarando con Una nota y la trazabilidad agente aduana

En caso de ser una factura de cualquier Otra índole, se debe montar al sistema En el indicativo correspondiente.

Luego de montar las facturas, se debe actualizar los Eventos, se coloca la fecha en la que se monto el documento

Revisión Declaración importación	15/12/2021 03:28:00 p.m.	26/11/2021 11:37:3	
Levante de mercancía	16/12/2021 03:28:00 p.m.		
Despacho de mercancía en puerto	18/12/2021 03:28:00 p.m.	26/11/2021 11:36:58	
Factura de aduanas	20/12/2021 03:28:00 p.m.	26/11/2021 11:36:28	
Liquidación de importación	21/12/2021 03:28:00 p.m.		

Fuente: archivo de Serlogística

Luego de subir la factura al sistema, se agrega a un cuadro de Excel que es compartido a contabilidad todos los viernes, como se especifica en la siguiente imagen:

Ilustración 9. Cuadro de facturas del mes

Cuadro facturas del mes					
PEDIDO	CORRESPONDE	FACTURADOR	NUMERO DE FACTURA	FECHA DE FACTURA	NOTAS
MDC-8435	NOVOPAN DEL ECUADOR	ADUANIMEX	IPI-17040	24/11/2021	
MDC-8403	NOVOPAN DEL ECUADOR	ADUANIMEX	IPI-17041	24/11/2021	
PD2285	GALAXY KITCHEN	MOTROTRANSPORTAMOS	FMOT16138	24/11/2021	Valor \$ 1,013,149.73
PD2291					Valor \$ 962,397.79
MDC-7539	XIAMEN NAN HUA WEN IM	MAREX	FEMC5737	25/11/2021	
MDC-8047	JIANGMEN SUCCESS HARD	JAS	BOG25396	25/11/2021	
PD2335	IGRM	ADUANIMEX	IPI-17046	25/11/2021	
MDC-7718	VIREMA GROUP	JAS	BOG25399	25/11/2021	
MDC-7434	VIREMA GROUP	ADUANIMEX	BUN-107544	25/11/2021	
PD2285	GALAXY KITCHEN	ADUANIMEX	BUN-107543	25/11/2021	
MDC-8327	PROADEC PORTUGAL SA	ADUANIMEX	BUN-107542	25/11/2021	
MDC-7874	VIREMA GROUP	ADUANIMEX	BUN-107541	25/11/2021	
MDC-8413	HOMAG GMBH	ADUANIMEX	BOG-28430	25/11/2021	
MDC-8470	NOVOPAN DEL ECUADOR	ADUANIMEX	IPI-17048	26/11/2021	

Es importante tener presente lo siguiente:

1. Este cuadro es el que se debe **COMPARTIR** a contabilidad los días **Viernes**
2. En este cuadro se debe agregar todas las facturas emitidas, **NO importa** si se repiten numero de pedidos, lo importante es que **NO** hayan facturas repetidas
3. Cuando sean facturas de aduana y tengan pagos a terceros, solo se deben ingresar a este cuadro las facturas que tengan sus soportes, de lo contrario sin los soportes no se pueden compartir a contabilidad

Cuando la factura este completa se debe guardar de esta manera en la carpeta de la semana

Fuente: archivo de Serlogística

5.5 Crear Pedidos de Importación

Esta función permite otorgar un número único de importación a una operación el cual se denomina MDC, este número permite identificar la importación a lo largo de la cadena logística y facilitar el almacenamiento de los documentos soporte. Para la creación de la MDC se debe hacer de la siguiente manera:

Ilustración 10. Creación de una pre-factura

CREACION PRE-FACTURA NOVOPAN

MADECENTRO
Construye tu espacio, cambia tu mundo!

Perfil: Administrador | Perfil Rol: Compras | Cerrar Sesión

Inicio | Maestros | **Importaciones** | Reportes

Importaciones [Aa - Dd]
Importaciones [Ee - Zz]

Informe Orden De Compra
Instrucciones Agente Carga
Instrucciones Agente Aduana
Liquidación Importación
Liquidación Importación Terrestre Aerea
Orden de Compra
Ordenes de Compra por Aprobar
Pre-Factura de Importación
Pagos Pendientes
Seguimiento de operación
Traslados Inventario

Nro.Importación:
Nro BL
Fecha BL
Compañía
Proveedor
País destino
Lugar de embarque
INCOTERM
Forma de Pago
Flete
Número de Bultos

Fecha Factura
Fecha Proforma
Ver Orden de Compra

País origen
País de compra
Lugar entrega
TRM
Tasa
Otros Gastos
Peso Neto Kg

Para ingresar a Pre-factura: Importaciones Importaciones (E-Z) Pre-factura de importación

Fuente: archivo de Serlogística

Ilustración 11. Crear factura

Crear Factura

Nro BL Número de Factura Fecha Factura
Fecha BL Número de Proforma Fecha Proforma
Compañía Ver Orden de Compra

(En total hay 1 registros en 1 paginas)

Ver Detalles	Reemplazar Encabezado	Orden de Compra	Fecha Orden	Proveedor	Comercializadora
Ver Detalles	<input type="button" value="↑"/>	001-OC-00007436	2021/08/25	NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.	

Proveedor

Datos Logísticos

País destino Lugar destino País origen
Lugar de embarque País lugar embarque País de compra
INCOTERM Vía Transporte Lugar entrega
Forma de Pago Moneda TRM Tasa
Flete Seguro Otros Gastos
Número de Bultos Peso Bruto Kg Peso Neto Kg
Volumen Neto (m3) Piezas Reales

Totales

NOTA: todo lo que esta resaltado se debe diligenciar con respecto a la información de la factura

poner el número de OC y dar clic en la lupa

Clic en reemplazar encabezado

Luego de diligenciar le damos clic en guardar

Fuente: archivo de Serlogística

Ilustración 12. Creación MDC
CREACION MDC

MADECENTRO

Construye tu espacio, cambia tu mundo!

Perfil: Administrador | Perfil Rol: Compras | Cerrar Ses

Inicio | Maestros | **Importaciones** | Reportes

Importaciones [Aa - Dd] | Importaciones [Ee - Zz]

Asignación de Transporte | Control Mando | Catálogo de Productos | Consolidado | **Crear Importación** | Documento de Transporte

Número de factura(s) | Criterio de búsqueda
 Factura Nro Orden Nro Proforma Proveedor

Para ingresar a Pre-factura:
Importaciones
Importaciones (A-D)
Crear Importación

Fuente: archivo de Serlogística

Ilustración 13. Consultar factura

Consultar Facturas - Crear Importación

Número de factura(s) | Criterio de búsqueda
 Factura Nro Orden Nro Proforma Proveedor

Recuerde que puede generar una búsqueda múltiple separando las facturas por comas (,).

Usuario
 Agregar Items a MDC cerrada

Selección	Factura	BL	Fecha Factura	Razón social	Proveedor	Comercializadora	Asociar todos los Items
Seleccionar	313457		08/09/2021	MADECENTRO COLOMBIA S.A.S	NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.		<input checked="" type="checkbox"/>

Ítems en esta importación.

ID	Referencia	Producto	Color	Cantidad	Valor Unitario	Subpartida	Fecha Entrega	Factura
01618	AGNEARW215	PELIKANO IWEN\WEN 2C WO 2.15X2.44X0.015		1026,00	34,3400			313457
01621	AGNEARN106	PELIKANO ARTIKO 1C PO 2.15X2.44X0.006		340,00	24,2370			313457
01623	AGNEARN236	PELIKANO ARTIKO 2C PO 2.15X2.44X0.036		60,00	66,6410			313457
01624	AGNEBTP236	PELIKANO BELLOTA PO 2.15X2.44X0.036		15,00	58,3200			313457
01625	AGNECBP236	PELIKANO CARBON 2C PO 2.15X2.44X0.036		15,00	63,2240			313457
01626	AGNECCP236	PELIKANO CONAC 2C PO 2.15X2.44X0.036		45,00	60,1480			313457
01627	AGNEUP215	PELIKANO DUNA 2C PO 2.15X2.44X0.015		190,00	37,2590			313457
01628	AGNEGAP236	PELIKANO GALES 2C PO 2.15X2.44X0.036		15,00	63,2240			313457
01629	AGNEHAP236	PELIKANO HABANO 2C PO 2.15X2.44X0.036		15,00	63,2240			313457
01630	AGNEMCP236	PELIKANO MACAO PO 2.15X2.44X0.036		15,00	58,3200			313457
01631	AGNEMIP236	PELIKANO MIEL 2C PO 2.15X2.44X0.036		15,00	66,6413			313457
01632	AGNEPAP236	PELIKANO PARAMO 2C PO 2.15X2.44X0.036		15,00	66,6413			313457
01633	AGNESIP106	PELIKANO SIENA 1C PO 2.15X2.44X0.006		255,00	24,2370			313457
01641	AGNRARN236	PELIKANO RH ARTIKO 2C PO 2.15X2.44X0.036		45,00	39,7351			313457

Buscamos el numero de factura correspondiente y seleccionamos buscar

Seleccionamos el usuario

Seleccionamos asociar todos los ítems

NOTA: Verificamos que las referencias con sus cantidades sea correcta. Luego seleccionamos guardar Es importante dar 1 solo clic

Fuente: archivo de Serlogística


De esta manera obtendremos un numero único de importación, el cual lo podrán identificar todos los agentes que participen en la cadena logística.

5.6 Revisar toda la Documentación necesaria para una Importación

Toda operación de importación debe tener unos documentos soportes obligatorios, estos soportes son los que le dan legalidad a la importación. Para esta revisión se realiza una lista de chequeo de todos los documentos, con el fin de verificar que todos los documentos estén en el sistema almacenados.

La lista de chequeo contiene diferentes rubros, los cuales se debe especificar si la operación cumple o no con ellos. A continuación, se mostrará un ejemplo:

Ilustración 14. Lista de Chequeo de documentos de importación

		LISTA DE CHEQUEO DOCUMENTOS IMPORTACIONES				CÓDIGO: FT-GAF-505 VERSIÓN: 02 PÁGINA: 1 de 1
PEDIDO:		MDC-7305				
PROVEEDOR:		HOMAG GMBH				
AGRUPADORES	UNIDAD DOCUMENTAL	SOPORTES				
		Si	No	NA	Observaciones	
LOGISTICA (COMPRAS - ABASTECIMIENTO)	**ORDEN DE COMPRA	X				
LOGISTICA (COMPRAS - ABASTECIMIENTO)	**PROFORMA	X				
PROVEEDOR TRANSPORTE (AGENTE CARGA INTERNACIONAL / NAVIERA)	COTIZACION DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	X				
LOGISTICA - COMERCIO EXTERIOR	INSTRUCCIÓN DE EMBARQUE (SI APLICA)			X		
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**DOCUMENTO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	X				
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**FACTURA COMERCIAL	X				
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	LISTA DE EMPAQUE		X			
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**CERTIFICADO FITOSANITARIO ORIGEN PROVEEDOR (SI APLICA)			X		
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**DESGLÓSE TERMINO DE NEGOCIACION (SI APLICA)			X		
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**CERTIFICADO DE ORIGEN (SI APLICA)			X		
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**POLIZA SEGURO DE CARGA (CARGA CIF)			X		
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	CERTIFICADO ANÁLISIS - MILL TEST (SI APLICA)			X		
PROVEEDOR DEL EXTERIOR - PRODUCTOS	**REPORTE LOGÍSTICO CARGUE ORIGEN			X		
LOGISTICA - COMERCIO EXTERIOR	**CERTIFICADO FITOSANITARIO - ICA DRFI (SI APLICA)			X		

Fuente: archivo de Serlogística

5.7 Revisar Declaraciones de Importación

La revisión de la declaración de importación es muy importante, puesto que, no puede haber errores en los valores, en la descripción de la mercancía y en el peso. Todo esto se debe revisar y notificar las novedades a la agencia de aduanas. A continuación, un ejemplo de una revisión:

Ilustración 15. Revisión de la Declaración de Importación

Revisión declaración de importación (DIM)

46. Nombre exportador o proveedor en el exterior NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.										47. Ciudad QUITO		48. Cod. País Exportador 239			
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior VIA LA TRONCAL DISTRICTAL E-35 SECTOR ITULCACH										50. E-mail novopan@pelikano.com					
51. No. de factura 001-098-000314322		52. Año-Mes-Día 2021-11-22		53. Cod. País de origen 239		54. Cod. Modo de Transporte 3		55. Código de Bandera C100		56. Cod. Destino 32		57. Empresa transportadora		58. Tasa de cambio \$ cvs. 3,943.43	
59. Subpartida arancelaria 4410190000		60. Cod. Complementario 0		61. Cod. Suplementario 3		62. Cod. Modalidad C100		63. No. Cuotas 0		64. Valor cuota USD 0.00		65. Periodicidad del pago de la cuota 0.00		66. Cod. País de origen 239	
67. Forma de pago 01		68. Tipo de compra 01		69. Cod. País compra 239		70. Peso bruto kgs. 123984.09		71. Peso neto kgs. 114060.80		72. Código YY 56,00		73. No. Bultos 1		74. Subpartidas 167,45	
75. Valor FOB USD 99,962.80		76. Valor Seguros USD 18.92		77. Valor Otros Gastos USD 0.00		78. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 2,330.92		79. Valor aduana USD 102,293.72		80. Ajuste valor USD 0.00		81. Código registro o licencia X		82. Número 0	
83. Cod. oficina 99		84. Año 0		85. Programa No 0		86. Cód Interno del Producto 0									

Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)
Arancel	0,00	403,388,124.00	0,00	0,00	0,00
I.V.A.	19,00	403,388,124.00	76,644,000.00	0,00	0,00
Salvaguardia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Derechos Compensatorios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Derechos Antidumping	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sancion	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rescate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total			76,644,000.00		0,00

91. Descripción de las mercancías: **NO** inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros) (Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario)

CÓDIGO OEA IMPORTADOR NO: OE0072 DO: M0231724MDE-IPi PEDIDO NRO MDC-8485 DECLARACION 1 DE 1// NOS ACOGEMOS AL DECRETO 0925 DE 2013, NO REQUIER E DE REGISTRO DE IMPORTACIÓN Y A LA DECISION 416 DE 1997 ACUERDO DE CARTAGENA // NRO. FACTURA 001-098-000314322 - 22/11/2021 - PRODUCTO: TABLEROS D E MADERA AGLOMERADA , ORIGEN: MADERA DE PINO RADIATA , GRADO DE ELABORACION: LAMINAS DE MADERA AGLOMERADA Y TERMOFUNDIDA , USO: USADO EN INTERIORES: EN LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE COCINA, CLOSET, OFICINAS, HOGAR, HOSPITALES, RTA, CENTROS COMERCIALES Y EN GENERAL EN LA INDUSTRIA CA: PELIKANO , REFERENCIA: NO TIENE - ITEM NRO 1 PELIKANO RH PORO. DUNA D/D -A- 15MM 7X8 SON 167.45 M3 2128 UNDS PAIS DE ORIGEN ECUADOR,CODIGO P AIS : 239

Debemos revisar Cuidadosamente Las casillas especificadas En la imagen, esta información Debe ser la misma que aparezca En la factura comercial

En la descripción de las Mercancías se debe revisar Que las referencias y sus Cantidades correspondan A la factura comercial.

A demás, se debe revisar Que estén presentes las Descripciones mínimas Y que el # de factura Corresponda con la factura Comercial del proveedor

Fuente: archivo de Serlogística

Ilustración 16. DIM

46. Nombre exportador o proveedor en el exterior NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.										47. Ciudad QUITO		48. Cod. País Exportador 239			
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior VIA LA TRONCAL DISTRICTAL E-35 SECTOR ITULCACH										50. E-mail novopan@pelikano.com					
51. No. de factura 001-098-000314322		52. Año-Mes-Día 2021-11-22		53. Cod. País de origen 239		54. Cod. Modo de Transporte 3		55. Código de Bandera C100		56. Cod. Destino 32		57. Empresa transportadora		58. Tasa de cambio \$ cvs. 3,943.43	
59. Subpartida arancelaria 4410190000		60. Cod. Complementario 0		61. Cod. Suplementario 3		62. Cod. Modalidad C100		63. No. Cuotas 0		64. Valor cuota USD 0.00		65. Periodicidad del pago de la cuota 0.00		66. Cod. País de origen 239	
67. Forma de pago 01		68. Tipo de compra 01		69. Cod. País compra 239		70. Peso bruto kgs. 123984.09		71. Peso neto kgs. 114060.80		72. Código YY 56,00		73. No. Bultos 1		74. Subpartidas 167,45	
75. Valor FOB USD 99,962.80		76. Valor Seguros USD 18.92		77. Valor Otros Gastos USD 0.00		78. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 2,330.92		79. Valor aduana USD 102,293.72		80. Ajuste valor USD 0.00		81. Código registro o licencia X		82. Número 0	
83. Cod. oficina 99		84. Año 0		85. Programa No 0		86. Cód Interno del Producto 0									

Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)
Arancel	0,00	403,388,124.00	0,00	0,00	0,00
I.V.A.	19,00	403,388,124.00	76,644,000.00	0,00	0,00
Salvaguardia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Derechos Compensatorios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Derechos Antidumping	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sancion	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rescate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total			76,644,000.00		0,00

91. Descripción de las mercancías: **NO** inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros) (Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario)

CÓDIGO OEA IMPORTADOR NO: OE0072 DO: M0231724MDE-IPi PEDIDO NRO MDC-8485 DECLARACION 1 DE 1// NOS ACOGEMOS AL DECRETO 0925 DE 2013, NO REQUIER E DE REGISTRO DE IMPORTACIÓN Y A LA DECISION 416 DE 1997 ACUERDO DE CARTAGENA // NRO. FACTURA 001-098-000314322 - 22/11/2021 - PRODUCTO: TABLEROS D E MADERA

Cada DIM debe quedar Con un indicativo de lo revisado, puede Ser subrayado o chulitos Así se debe montar al sistema

En los estados de la mercancía Se debe colocar la fecha En que se realiza la revisión

La DIM se debe montar en el numeral 55 y se debe dejar la nota de quien Hizo la revisión

Fuente: archivo de Serlogística

5.8 Propuesta de Valor

Dentro de mis funciones, considero que una propuesta de valor sería la rapidez oportuna de la creación de las órdenes de compra para poder crear las MDC, este es un aspecto a mejorar de la empresa, puesto que, la persona encargada de aprobar dichas ordenes en ocasiones se demora bastante y esto hace que el tratamiento de los documentos en el sistema sea más demorado.

Otra propuesta sería que para las exportaciones se debe emplear el mismo sistema de almacenamiento de datos que se tiene para las importaciones, puesto que, no se cuenta con un sistema definido y todo se hace a través de un drive.

Finalmente, con la implementación de estos dos factores, la empresa podría ser más eficiente en sus operaciones y así evitar demoras innecesarias en el manejo documental.

6. Aportes a Mi Formación Personal

La realización de la práctica empresarial me ha permitido formarme como una persona más responsable, educada, puntual, eficaz y organizada con mis deberes. El aprendizaje obtenido en estos seis meses me ha permitido orientar aún más mi vocación y también me ha permitido conocer personas excelentes que día a día aportaban a mi crecimiento personal.

Finalmente, considero que me he vuelto una persona más centrada, con una capacidad de análisis y de respuesta mayor permitiéndome adaptarme a los distintos entornos en los que este y a su vez generando un ambiente de trabajo con mis compañeros excelente.

Gracias a la práctica se puede tener un mayor aprecio a la vocación profesional en la cual nos capacitamos durante 5 años, aunque todo lo vivido en la universidad no se aplica en el campo laboral se contó con unas buenas bases para dar inicio hacia la vida laboral de un negociador internacional.

7. Aportes a Mí Formación Profesional

El aprendizaje en el ámbito profesional fue excelente, puesto que, las prácticas te dan esa oportunidad de conocer el sector real más a fondo y poder desarrollar las capacidades necesarias para afrontar los problemas que se puedan presentar.

La capacidad de rendimiento que se adquiere a lo largo de este periodo como practicante, en el cual aún continúa desarrollando labores también como estudiante demuestran las destrezas y compromiso por no descuidar ninguna de las dos obligaciones.

Lo más importante en este periodo como practicante es haber podido demostrar que se tiene las capacidades para poder ejercer un puesto sin importar los desafíos ni obstáculos, que la empresa pueda valorar todo eso y de pie a que pase de ser un practicante a vincularlo completamente como un empleado o por otro lado generarle el conocimiento necesario al estudiante para que sea capaz de independizarse si así lo desea.

8. Conclusiones

Por medio de esta experiencia que es la práctica empresarial, se da una primera impresión del mundo laboral de acuerdo a su formación como profesional donde se midieron los conocimientos adquiridos y los que realmente fueron necesarios en el día a día, como enfrentamos cada tarea que se nos asigna, el manejo de las emociones debido al no conocer las funciones nos enfrentamos al tema de autosuperación para no rendirnos en el camino.

En los 6 meses como practicante el fracaso no es una opción, en ese tiempo los retos son muchos pero con la perseverancia y capacidades que poseemos, seremos capaces de proseguir.

Es importante por parte de la universidad de brindar el apoyo a los estudiantes que están cursando las materias de prácticas, que tengan una mayor importancia, que busquen la manera de apoyarlo tanto en el ámbito laboral como en el de estudio, para que el estudiante no se sienta solo en una experiencia tan gratificante como lo es la práctica laboral.

Para la empresa es de gran importancia la incorporación de los practicantes donde ellos pueden ver las capacidades de los futuros profesionales, donde buscan personas aptas para no solo prestar una labor por un determinado tiempo como la práctica sino brindarle la oportunidad de ingreso al mundo laboral.

El contenido de este informe evidencia de manera general las obligaciones de la práctica laboral, sin embargo, todo el aprendizaje que se obtiene en esta etapa de la vida no se puede plasmar en este trabajo, el desarrollo personal y laboral es demasiado gratificante para el estudiante y el hecho de superar esta etapa de manera satisfactoria es un gran logro para mí.

9. Recomendaciones

Para la empresa sería que, contemplen la posibilidad de contratar más personal para que apoye al área de comercio exterior, hay ocasiones en que el trabajo es demasiado y la capacidad de respuesta de los trabajadores no es suficiente para dar solución de manera oportuna.

Para el asesor sería que, se apoye más al estudiante al inicio de la práctica, puesto que, este tiempo es crítico para el estudiante porque hay muchas cosas nuevas que se empiezan a presentar y normalmente es algo que genera nervios en el estudiante. Por esta razón, considero que es oportuno la preparación psicológica de los practicantes antes de entrar a una empresa.

A la coordinación de la práctica sería, la transmisión de la información de manera oportuna en cuanto a las vacantes de empleo que se puedan presentar, muchas veces es complicado conseguir practicas cuando se empiezan a buscar.

Para el programa, sería una mayor capacitación de los docentes para dictar clases, es decir, enfatizarles a los docentes el uso de las herramientas tecnológicas dentro de las aulas y hacerlas más didácticas porque algunas veces las clases se vuelven muy rudimentarias y el conocimiento generado no es el óptimo.

Para la universidad es que se implementen nuevas materias enfocadas al sector real, con el fin de que los estudiantes tengan ese acercamiento a la vida laboral mucho antes de iniciar sus prácticas.

10. Referencias Bibliográficas

www.novopan.com.ec/

www.dian.gov.co/

www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx

<http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/levante-de-mercanc%C3%ADas/levante-de-mercanc%C3%ADas.htm>

<http://www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx>

<https://www.gestiopolis.com/que-es-un-arancel/>

<https://solucionfactible.com/sfic/manuales/manual-usuario/crear-refactura.jsp>

<http://economipedia.com/definiciones/cotizacion.html>

<http://www.dian.gov.co/descargas/formularios/560declaraandinavalor.pdf>

<http://web.mintransporte.gov.co/consultas/mercapeli/documentos/manifiesto.htm>

<http://web.mintransporte.gov.co/consultas/mercapeli/documentos/manifiesto.htm>

<http://www.bolipuertos.gob.ve/glosario.aspx>

<https://deconceptos.com/general/muestra>

https://es.wikipedia.org/wiki/Venta_por_cat%C3%A1logo

<http://www.encyclopediaareas.net/2012/08/definicion-de-anticipo.html>

<http://www.basccolombia.org/basc-colombia.html>

<https://app.madecentro.com/comex/Default.aspx>

<https://www.madecentro.com/>

<https://www.rta.com.co/>