

**Asistente en el Área de Comercio Exterior de la Fábrica de Hilos y Productos Varios S.A.**

**Por:**

**Daniela Andrea Hoyos Salazar**

**Cooperador:**

**Thor Ortiz**

**Asesor:**

**Rosa Jannet Restrepo Restrepo**

**Universidad Católica Luis Amigó**

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

**Negocios Internacionales**

**Medellín**

**2022 01**

**Tabla de Contenido**

Glosario ..... 6

Resumen Ejecutivo ..... 8

Introducción..... 9

1. Antecedentes..... 10

2. Empresa Objeto de la Practica..... 10

    2.1. Objeto Social..... 10

    2.2. Misión ..... 11

    2.3. Visión..... 11

3. Agencia Objeto de la Práctica ..... 11

    3.1. Cargo Desempeñar..... 11

    3.2. Perfil del Cargo ..... 12

    3.3. Objetivo del Cargo..... 12

    3.4. Funciones para realizar ..... 12

    3.5. Relación con Otros Cargos ..... 13

    3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo ..... 14

    3.7. Condiciones de Trabajo ..... 14

    3.8. Entrenamiento ..... 14

    3.9. Competencias..... 15

3.10. Responsabilidades.....	15
3.11. Deberes .....	15
3.12. Riesgos del Cargo .....	16
4. Características de la Práctica .....	16
4.1. Justificación .....	16
4.2. Objetivo General.....	18
4.3. Objetivos Específicos .....	18
5. Informe Ejecutivo.....	19
5.1. Organizar las Carpetas de Importación y Exportación .....	19
5.2. Brindar la Documentación e Información Correcta y Organizada cuando se va a realizar la Exportación.....	20
5.3. Crear la Guía de Recolección con la Empresa FedEx para el Envío de Muestras, Catálogos y Documentos.....	24
5.4. Realizar cotizaciones – Mercado – País – Oportunidad.....	25
5.5. Realizar Seguimiento a la Producción en Interacción con las Ventas.....	26
5.6. Subir Órdenes, Remisionar, Despachar y Creación de Referencias.....	27
5.7. Coordinar Importaciones, Exportaciones, Operadores Logísticos y Agentes de Aduana.....	30
5.8. Propuesta de Valor para la Organización .....	31
6. Aportes a Mí Formación Personal .....	32

7. Aportes a Mí Formación Profesional .....	33
8. Conclusiones.....	34
9. Recomendaciones .....	36
10. Bibliografía.....	38
11. Anexos.....	39
11.1. Ubicación de Fahilos .....	39
11.2. Ubicación de Fahilos .....	40
11.3. Algunos productos de Fahilos.....	40

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1.Fabrica de Hilos y Productos Varios S.A.....	11
Ilustración 2.Organigrama.....	13
Ilustración 3.Factura Comercial.....	21
Ilustración 4. Packing List.....	22
Ilustración 5. Certificado de Origen.....	23
Ilustración 6. Carta de Responsabilidad.....	24
Ilustración 7. Orden de Compra.....	28
Ilustración 8. Aviso de Despacho.....	29
Ilustración 9. Ubicación Fahilos.....	39
Ilustración 10. Ubicacion Fahilos.....	40
Ilustración 11. Productos Fahilos.....	40

## **Glosario**

**Agencia de Aduanas:** las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

**Cubicaje:** se trata de buscar estratégicamente la mejor manera de acomodar la mercancía en el contenedor con la ayuda de pallets.

**Declaración de Importación:** es un documento que se presenta ante la Dirección de Impuestos Aduanas Nacionales antes de la llegada de la mercancía, en donde se refleja el régimen aduanero que registrará, y toda información allí solicitada, necesaria para la operación de comercio exterior.

**Documento Único Administrativo (DUA):** es el documento más importante en una exportación porque es una declaración que contiene toda la información para el cumplimiento de las formalidades aduaneras. El DUA de exportación es un documento relevante porque sirve de base para la declaración tributaria. Es decir, que como exportador podrás aplicar desgravaciones fiscales, si así te corresponde.

**Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN):** es una entidad adscrita al Ministerio de Hacienda, establecida como una Unidad Administrativa Especial.

**G&G:** es una plataforma digital que permite a los usuarios montar las ordenes nacionales y de comercio exterior, remisionarlos y facturarlas, llevar seguimiento al inventario y hacer uso del Kardex para ver qué productos están disponibles.

**Orden de Compra:** es el documento mediante el cual se oficializa la compra de un bien o servicio.

**Packing List:** Es una lista de empaque de los productos que se le está enviando al cliente, le permite mirar que producto es, su peso bruto y neto y las cantidades.

## **Resumen Ejecutivo**

El presente informe muestra el desempeño de la practicante dentro de Fahilos S.A., en el área de comercio exterior con el fin de dar a conocer la situación actual de la empresa, así como también muestra el desarrollo de las actividades y funciones a realizar dentro del área por el estudiante.

Se dará seguimiento a las prácticas profesionales por medio de un convenio firmado entre el estudiante y la empresa con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos y dar propuestas de valor. Cuál ha sido el impacto causado al estudiante y según su conocimiento de los riesgos posibles dentro del comercio exterior como actuar de tal forma que ayude a disminuirlos.

Se dará evidencia de la experiencia vivida dentro del área, cual ha sido el aprendizaje obtenido dejando una propuesta de valor que ayudará a la empresa a mejorar en esas falencias en las cuales faya constantemente, así como también, cuales son los aspectos positivos y a mejorar dentro de los conocimientos aplicados en la práctica.

## **Introducción**

Todos los departamentos dentro de la empresa cumplen funciones muy importantes, incluso algunos son primordiales para el buen desempeño de la empresa, comercio exterior también tiene un parte importante dentro de Fahilos, es el área encargada de abrir nuevas alianzas con otros países. Dentro de los principales países con los que se cuenta una negociación están ubicados en Norte América y Sur América, el objetivo es seguir buscando posibles alianzas comerciales con países de Europa.

Fahilos ha disminuido mucho sus exportaciones, pero trabaja arduamente para que día a día el porcentaje suba un poco más y cada día sea mejor, se cuenta con un equipo de trabajo dispuesto a mejorar día a día y que todo ese esfuerzo y dedicación la empresa pueda ser más eficiente y que cada producto que se compre valga la pena. La empresa tiene presente que la competencia crece cada día más y no solo está en Colombia si no que se encuentra a nivel mundial, es por eso que se realiza una constante investigación de mercados, que empresas están produciendo y comercializando cintas textiles y si su distribución es a nivel local o internacional, que productos comercializa y en base a eso poder hacer un análisis.

## **1. Antecedentes**

Somos una empresa que desde **1949** iniciamos en el sector textil con la fabricación de hilos. A mediados de los años 70, diversificamos nuestros productos hacia la producción de cintas textiles, comenzando así una nueva era de desarrollo.

Hoy, Fahilos se posiciona como la empresa líder en Colombia en cintas textiles rígidas y elásticas, diferenciándonos con nuestra tecnología, calidad e innovación e impulsando nuestro servicio en el mercado nacional e internacional a través de nuestros valores corporativos y nuestro modelo de negocio de entrega rápida y efectiva.

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

Fábrica de Hilos y Productos Varios S.A

### **2.1. Objeto Social**

La fabricación, procesamiento, transformación, elaboración, importación, exportación, distribución y comercialización en general de productos textiles, fibras, tejidos de materiales naturales o sintéticos y productos elaborados tales como cintas, bordados, encajes, guardas, elásticos, hilos, artículos de pasamanería y toda clase de elementos complementarios, similares o insumos utilizados en la industria. Es una empresa líder en Colombia en materia de cintas textiles, con tecnología de punta, productos de calidad e innovación, impulsado a través de sus valores corporativos.

## **2.2. Misión**

Producir y comercializar cintas textiles con un alto contenido en diseño y estándares de calidad, las cuales permitan, a través de su aplicación, innovar, transformar y embellecer los productos desarrollados por nuestros clientes.

## **2.3. Visión**

En 2023 seremos una empresa que generará \$16.000 millones de pesos en ventas tanto en el mercado nacional como exterior, con una oferta de valor orientada al cumplimiento, el diseño y la innovación, adaptándonos permanentemente a las tendencias del mercado y los tiempos requeridos en los diferentes segmentos que atendemos.

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

*Ilustración 1. Fabrica de Hilos y Productos Varios S.A*



**Fuente:** <https://www.fahilos.com>

### **3.1. Cargo Desempeñar**

Asistente Comercio Exterior

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

Fahilos requiere para su equipo de trabajo, estudiante de Negocios internacionales que cuente con los requisitos de la entidad educativa para realizar su práctica. Dentro de sus principales funciones apoyar se encuentra:

- Seguimiento y pagos de cartera
- Coordinación y seguimiento de las importaciones y exportaciones
- Realizar cotización a clientes
- Realizar orden de compra, remisionar y facturar

### **3.3. Objetivo del Cargo**

Establecer y definir los métodos de las actividades que realiza el asistente del área de Comercio Exterior.

### **3.4. Funciones para realizar**

Las funciones para realizar en el área de comercio exterior son las siguientes:

Seguimiento de clientes, esta función es fundamental para un buen desempeño del área y de los buenos resultados esperados.

Ventas, principal función del área es concretar las ventas. Estas se realizan a través de la cotización según cliente / mercado / país / oportunidad.

Seguimiento producción, todo proceso de venta va acompañado del seguimiento de producción

Seguimiento de pagos y control de cartera

Subir ordenes, remisionar y crear referencias, básicamente es el trabajo operativo del área para ingresar los pedidos al sistema y se puedan despachar

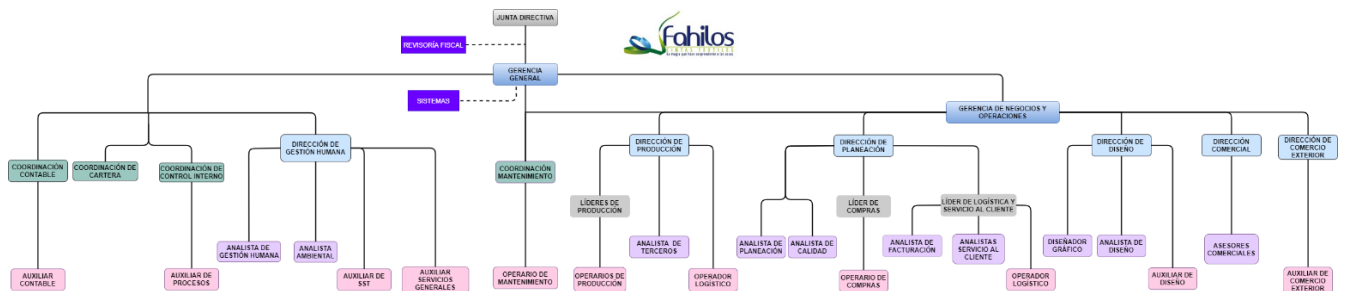
Coordinación de exportación e importación, coordinación con los operadores logísticos y Agente de Aduanas para la gestión y seguimiento de las exportaciones e importaciones.

Muestras, coordinación y gestión con la plataforma FEDEX para enviar muestras a los clientes.

### 3.5. Relación con Otros Cargos

El cargo tiene relación con las áreas de: contabilidad, cartera, facturación, costos, planeación, producción, diseño y calidad. Cada una de estas áreas tienen una relación importante ya que el agente de comercio exterior(líder) cuenta con la capacidad de tomar decisiones y aprobaciones de la calidad, diseño y elaboración de nuevos colores para los clientes.

Ilustración 2. Organigrama



Fuente: Área gestión humana Fahilos

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

Para un correcto desarrollo de mis actividades dentro de la empresa me brindan herramientas como un equipo de cómputo para la correcta digitalización de la información. Las órdenes de compra, remisiones y facturas se hacen por medio de la plataforma digital de la empresa que es G&G. También me brindan acceso a programas como Word, Excel y Airtable.

### **3.7. Condiciones de Trabajo**

Es una jornada laboral que cuenta con un horario de 7 am a 5 pm

Se cuenta con las herramientas y programas necesarias para desarrollar un buen trabajo.

Acceso a las bases de datos con información del cliente e información del pedido de exportación solicitado.

Cuenta con un entorno laboral acogedor, compañeros de trabajo que brindan ayuda cuando se requiere y una debida comunicación.

### **3.8. Entrenamiento**

Durante la primera semana tuve el acompañamiento del agente de comercio exterior Thor Ortiz, quien me capacitó con el manejo del programa de G&G, además de ello también me brinda la información de los tipos de cintas textiles que fabrica la empresa, información del nombre de los clientes más importantes y que realizan exportaciones en cantidades grandes, también me da un recorrido por cada una de las áreas de la empresa y así distinguir que áreas van muy de la mano con comercio exterior.

Tuve un debido recorrido dentro la planta para conocer cada uno de los procesos de la elaboración de las cintas que comercializa la empresa Fahilos.

Gestión humana también brindo una capacitación con respecto a los riesgos laborales y algunas de las reglamentaciones de la empresa.

### **3.9. Competencias**

Para iniciar mis funciones debía de tener un manejo básico de Excel y Word, tener la capacidad de entendimiento del manejo de los equipos y programas brindados por la empresa. Tener conocimiento de los Incoterms utilizados dentro de la empresa.

### **3.10. Responsabilidades**

Dentro de las responsabilidades del área de comercio exterior están:

Creación de nuevas referencias de color para los clientes, además de ello organizar la orden solicitada para luego subirla al sistema y poder realizar su debida remisión y facturación para su despacho.

Cuando los logísticos se encuentran ocupados en otros despachos como los nacionales y la exportación no es de cantidades altas y requiere de un despacho urgente realizándose por courier, sin ayuda de los logísticos se puede iniciar a realizar su respectivo embalaje.

Tener el banco de muestras en un correcto estado, cuando se solicitan muestras por clientes extranjeros se debe de sacar muestras y enviarlos por courier (FEDEX).

Realizar la respectiva cotización solicitada por el cliente, respondiendo a sus necesidades y enviarla en el formato de Fahlilos.

### **3.11. Deberes**

Dentro de los deberes del asistente en comercio exterior están

Velar siempre por los intereses de la empresa,

Mantener la documentación de las exportaciones e importaciones correctamente guardada en sus carpetas.

Cuando se crea una referencia nueva de un color se debe de organizar en sus folders por empresa, cada uno de los cartones que contiene la muestra de la cinta, también su ficha técnica debe de estar correctamente guardada.

Tener una correcta cooperación con las áreas de calidad y planeación para llevar a cabo un adecuado proceso.

Garantizar que la exportación tenga la papelería correcta y a tiempo.

### **3.12. Riesgos del Cargo**

Las exportaciones son temas delicados en los cuales intervienen muchas agencias terceras y dentro de estos riesgos uno de ellos es la poner la información incorrecta dentro de la factura y la lista de empaque, esto traería inconvenientes y costos adicionales para la empresa por que la información debe ser igual en ambos documentos, de no ser así la mercancía podría ser retornada nuevamente a país de origen o podría ser retenida en la aduana en la cual se encuentre.

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

### **4.1. Justificación**

La empresa busca mejorar muchos aspectos dentro del mercado, cada día la competencia se vuelve mucho más grande y no solo a nivel nacional, hay muchos países que son fuertes en ciertos aspectos y Fahlilos a nivel internacional cuenta con una alta competencia. Fahlilos es una empresa que lleva en el mercado 70 años comenzó con la fabricación de hilos y con el

tiempo diversificó su campo en el área de las cintas textiles hasta convertirse a nivel nacional en una de las empresas textiles más importantes.

Fahilos ha considerado darle la oportunidad a estudiantes que se encuentren realizando sus estudios técnicos, tecnológicos o profesionales y puedan realizar sus prácticas dentro del área que son requeridos. Durante este proceso el practicante puede adquirir la experiencia necesaria para luego poder salir al mundo laboral y mirar el valor agregado que dará a su vida profesional.

En definitiva, las prácticas son importantes porque le permite al estudiante a que salga de su zona de confort lo que es un momento importante en el desarrollo personal, centrándose mucho más en el rendimiento y aprendizaje y así poderse acostumbrarse a un mundo laboral mucho más duro que lo que es el estudiantil.

Durante el proceso de prácticas el estudiante no es el único beneficiado, la empresa está permitiendo la entrada a personas que vienen con unos conocimientos previos calificados para realizar las actividades que son requeridas dentro de su campo. Fahilos ha permitido la entrada de una pasante y se convertirá en su primera experiencia buscando que el estudiante no se limite a entender procesos, sino que debe aplicar conocimientos y métodos de análisis o investigación con el fin de hallar posibles inconvenientes en la entidad en que se desempeña y diseñar, aplicar y evaluar soluciones para los mismos.

El área de comercio exterior se encuentra en busca de posibles relaciones comerciales con Chile quien es el país más competitivo de América Latina y se ha convertido en un mercado difícil de conquistar. La principal función es realizar una investigación profunda en cuanto a cuáles son los productos que ofrecen las empresas que

se dedican al comercio de cintas textiles, buscar ideas y soluciones para proponer en cuanto a los productos con los que cuentan necesidad.

Con el mejoramiento continuo, la empresa está en la búsqueda de descubrir en qué áreas y aspectos está fallando y puede mejorar, pero para ello requiere de personal que constantemente cuente y tenga la disposición de desarrollar ideas que aporten al mejoramiento continuo de las operaciones y actividades que desarrolla la empresa

#### **4.2. Objetivo General**

Describir el apoyo de operaciones internacionales y relaciones comerciales, brindando un acompañamiento general a las necesidades y realización de actividades.

#### **4.3. Objetivos Específicos**

Organizar las carpetas de importación y exportación

Brindar la documentación e información correcta y organizada cuando se va a realizar la exportación.

Crear la guía de recolección con la empresa FedEx para el envío de muestras, catálogos y documentos

Realizar cotizaciones – Mercado – País – Oportunidad.

Realizar seguimiento a la producción en interacción con las ventas.

Subir órdenes, remisionar, despachar y creación de referencias.

Coordinar importaciones, exportaciones, operadores logísticos y agentes de aduana.

Propuesta de valor para la organización.

## **5. Informe Ejecutivo**

### **5.1. Organizar las Carpetas de Importación y Exportación**

Cada área debe de tener su respectiva documentación organizada y el área de comercio exterior cuenta con dos carpetas una de importación y la otra de exportación.

La carpeta de importación cuenta con documentación del proceso realizado por la empresa, Fahilos realiza común mente importaciones de repuestos para las máquinas encargadas de los procesos de las cintas, estos repuestos se traen más común mente de países como Alemania, Suiza y China. Dentro de los documentos que se pueden encontrar son facturas, certificados de origen, la declaración de importación y la Guia aérea de FedEx que es la empresa encargada de proveer el producto a Colombia como destino.

La carpeta de exportación contiene documentos del proceso realizado de las exportaciones que se hacen a sus clientes, tales como Hillside (EE. UU) Empresas Pinto(Perú) Lovable (Honduras) Pump (Canadá) y Din Cía. (Ecuador) los documentos que podemos encontrar son las declaraciones de exportación, facturas y certificados de origen.

Siempre es importante guardar toda la información de las exportaciones que se realizan esto con el fin de poder tener un control externo mucho más organizado para revisoría fiscal y un control interno de la empresa.

## **5.2. Brindar la Documentación e Información Correcta y Organizada cuando se va a realizar la Exportación.**

Para exportar hay que cumplir con una serie de trámites documentales básicos para poderle dar cumplimiento a la normativa legal aduanera. Según el tipo de exportación que se realice y hacia dónde va dirigida será entonces los requisitos que se deberá cumplir.

Fahilos realiza exportaciones a países como EE. UU., Canadá, Costa Rica, Honduras, Perú, Ecuador y México. En este momento se encuentra en negociaciones con Venezuela.

La documentación más importante al momento de una exportación es:

- **La Factura Comercial:** es el documento más importante en una operación de exportación, cuenta con el nombre y dirección del importador, la partida arancelaria, descripción del producto, numero de factura y con el Incoterms que se usó durante la negociación.



### Ilustración 4. Packing List

Vendor Name: FAHILOS S.A.  
 Vendor Address: Calle 79B Sur 54 - 80 La Estrella - Antioquia - Colombia

COMERCIAL INVOICE NUMBER: FE156  
 DATE: 21/12/2021



Consignee: IMPORT NAGYL SAC  
 Consignee Address: HIPOLITO ANANUE 1571 TIENDA 04 LIMA

TOTAL QUANTITY: **82** PESO NETO APROX Kg: **5,34** TOTAL CAJAS: **1**  
 TOTAL CBM: **0,018** PESO BRUTO APROX Kg: **5,69**

Cartons		PACKING LIST INVOICE FE156				Carton Measurements (mt)			CBM	Gross Weight (kg)	Net Weight (kg)
#	Total	Referencia	Descripcion	Qty Carton	Total Qty	L	W	H			
1	1	11000013607000001200	LISTON 1.5 MM VERDE 3607 MADEJAS	30	30	0,32	0,31	0,18	0,018	5,69	5,34
		11000076309010001200	LISTON DEGRADE 3 DE 07 MM 4327/3137/4657	6	6						
		11000076312010001200	LISTON DEGRADE 12 DE 07 MM 3513/3073/384	6	6						
		11000036309010001200	LISTON DEGRADE 3 DE 03 MM 4327/3137/4657	13	13						
		11000056313010001200	LISTON DEGRADE 13 DE 05 MM 1041/2041/302	2	2						
		11000072001000001200	LISTON 07 MM AMARILLO 2001 MADEJAS	25	25						
	1				82				0,018	5,69	5,34

**Fuente: archivos de Fahilos**

- **Certificado de Origen:** la finalidad de este documento es acreditar que la mercancía si proviene realmente del país de origen de donde está siendo importada.



## Ilustración 6. Carta de Responsabilidad



21/10/2021  
Señores:  
POLICIA ANTINARCOTICOS  
Control (piales)

REF: CARTA DE RESPONSABILIDAD

Yo, identificado con Cédula de Extranjería expedida en Bogotá, en condición de representante de la empresa Fábrica de Hilos y Productos Varios SA con NIT 899 900 342 - 5 certifico que el contenido de la presente carga se ajusta a lo declarado en las facturas de venta N° FEX117,FEX118,FEX127.

DESCRIPCION DE LA MERCANCIA: CINTAS TEXTILES  
EMPAQUE: 69 CAJAS  
PESO NETO: 821,84 KG  
PESO BRUTO: 875,79 KG  
IMPORTADOR: EMPRESAS PINTO S.A  
DIRECCIÓN: AV LA PRENSA 70 121 Y PABLO PICA SO ARRENDAMIENTOS LAS VIOLETAS  
PLACA:  
NOMBRE CONDUCTOR:  
CEDULA:

Nos hacemos responsables por el contenido de esta carga ante las autoridades colombianas, extranjeras y ante el transportador en caso que se encuentren sustancias o elementos narcóticos, explosivos ilícitos ó prohibidos (estipulados en las normas internacionales a excepción de aquellos que expresamente se han declarado como tal), armas o partes de ellas, municiones, material de guerra o sus partes u otros elementos que no cumplan con las obligaciones legales establecidas para este tipo de carga, siempre que se conserve sus empaques, características y sellos originales con las que sea entregada al transportador. El embarque ha sido preparado en lugares con óptimas condiciones de seguridad y protegido de toda intervención ilícita durante su preparación, empaque, almacenamiento y transporte hacia las instalaciones Portuarias y cumple con todos los requisitos exigidos por la ley.

Atestamos,

**Fuente: archivos de Fahilos**

Esta documentación permite demostrar ante la Dian, Policía y Aduana que la mercancía que está siendo exportada es legal y cuenta con toda la información solicitada.

### **5.3. Crear la Guía de Recolección con la Empresa FedEx para el Envío de Muestras, Catálogos y Documentos.**

FedEx es una compañía de logística de origen estadounidense que cuenta con cobertura internacional, se encarga de transportar correos o mercancía de alta importancia ofreciendo un sistema logístico bastante completo para ofrecerle a las demás empresas que requieran dentro de sus servicios.

Al momento de realizar una negociación con el cliente siempre se le hace un envío de una ficha que contiene la muestra del producto solicitado e incluso del producto final, esto se hace con el fin de que el cliente de la aprobación de lo que pidió desde un principio y así también poder ver su calidad.

Por temporadas la empresa saca catálogos y lo que se hace es enviarles a los clientes más fieles el catálogo como el de Amor y Amistad, Halloween, Navidad e incluso de las nuevas colecciones que salen por temporada que no corresponde a fechas especiales.

Constantemente se hace la renovación de documentación con empresas transportadoras, agencias de aduanas y cualquier tipo de documentación requerida por el cliente. El objetivo de usar esta plataforma es que la mercancía o documentación llegue de manera segura y rápida. FedEx ofrece envíos económicos y el prioritarios que es más costoso y tiene una llegada mucho más rápido, mientras que el económico puede tardar unos días más.

En ocasiones el cliente necesita la cotización del valor que va tener el envío y lo que se hace es agregar la información y la pagina brinda el valor estimado del envío. Por otra parte, muchas veces se hace el envío de cajas en cantidades más pequeñas por este medio, debido a que el cliente lo necesita de manera urgente.

#### **5.4. Realizar cotizaciones – Mercado – País – Oportunidad.**

La empresa está en constante búsqueda de nuevos mercados y oportunidades de negocios con otros países. Muchos de los clientes nuevos antes de llegar a un posible acuerdo lo que hacen es pedir una cotización de algunas referencias, ellos envían un documento de Excel donde están especificando qué tipo de referencias quieren cotizar con las cantidades que ellos necesitan. Luego de tener el Excel armado la información que se le brinda al cliente con base a lo que ellos nos dieron, es el precio unitario con el total final teniendo en cuenta las cantidades pedidas.

Algunos de los clientes antiguos e incluso en ocasiones para algunos que quieren tener relaciones comerciales con la empresa tienen un 3% de descuento en el precio unitario de las cintas o incluso un descuento mucho más alto. Esto se define en la negociación.

Anteriormente Fahilos tenía relaciones comerciales con Chile, hoy día logra buscar nuevas alianzas y posibles compradores y para ello se hace una investigación de mercados. Su principal objetivo es conocer como se les nombra a los lugares donde venden cintas textiles, partiendo de esta información encontramos que se les nombra como mercerías, las mercerías son tiendas donde no solo venden cintas textiles, sino que también bisutería, hilos y botones.

El objetivo de esta búsqueda es mirar que aquellos lugares sean comercializadores y Fahilos se pueda volver un proveedor para ellos, para esto se debe hacer una búsqueda profunda y con tiempo, teniendo en cuenta que Chile es un país con una entrada a su mercado un poco difícil.

#### **5.5. Realizar Seguimiento a la Producción en Interacción con las Ventas.**

Para muchos de los clientes es importante tener una fecha estimada de entrega de la mercancía o salida de la producción, en ocasiones se hace imposible brindar una fecha como tal debido a que Fahilos no solo fabrica productos para empresas internacionales, sino que también cuenta con grandes compradores nacionales.

Para comercio exterior muchos de los clientes solicitan productos que son productos de línea, es decir, que no son productos que están en una constante demanda y se pueden realizar en grandes cantidades. Esta siempre ha sido una desventaja para el cumplimiento de fechas solicitadas por el cliente.

Normalmente cuando solicitan productos MTO que no son de línea, sino que son productos especiales, es decir, que vienen con una previa cotización, diseño, muestra, prueba y aprobación por el cliente. Estos productos tienden a tener un tiempo de producción de alrededor de 1 mes, 1 mes y medio, eso depende de los metros solicitados y la disponibilidad con las que cuentan las maquinas.


Comercio exterior se encarga de tener una constante comunicación con las áreas de diseño, planeación y producción con el fin de poderle llevar un seguimiento a la producción solicitada.

Los envíos de estas producciones muchas veces se hacen de manera parcial, se envía la cantidad producida a veces salen completas, muchas veces salen incompletas y es por eso que los envíos resultan siendo parciales pero muy eficientes, es una forma de poder cubrir con una pequeña producción lo solicitado por el cliente. Estos envíos resultan ser más eficientes y rápidos cuando los productos que han sido solicitados son productos de línea y la empresa cuenta con una gran producción porque es producción que cuentan con constantes salidas y no son personalizados.

#### **5.6. Subir Órdenes, Remisionar, Despachar y Creación de Referencias.**

Lo principal dentro de las negociaciones son las cotizaciones que se realiza con el cliente, cuales son los productos que van a solicitar y con qué precio se realiza este dicho acuerdo. Con la negociación cerrada se procede a recibir por parte del cliente una orden de compra

## Ilustración 7. Orden de Compra



**TOPY TOP S.A.**  
 AV. AV. SANTUARIO NRO. 1323-1325 No. LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO -  
 RUC 20100947056  
 Central 0051-1-470-3000 | Fax 0051-455-0730

---

Date : January 10th, 2022      Page : 1 / 1  
 Hour : 10:58 PM      **PRE-PURCHASE ORDER 7500014411**

<p><b>Supplier:</b> FAHLOS S.A.  <b>Supplier Code:</b> 402813  <b>Address:</b> Cl. 736 Sur  <b>Country:</b> Colombia  <b>Atenas/MiMa:</b>  <b>Phones:</b>      <b>Fax:</b>  <b>CP:</b> 251056.201977  <b>STYLE:</b> VMPW190023 - FDT-20211223</p>	<p><b>Required in factory:</b>  <b>Not before of:</b> 09 FEB 22  <b>Not after:</b> 24 FEB 22  <b>To the following address:</b>                  AV. AV. SANTUARIO NRO. 1323-1325 No. LIMA - SAN  <b>Reference:</b>                  CUEROS VELEZ                  Attached instructions of delivery:</p>
---	--

**Attached documents:**

ITEM	CODE	CODIGO SAP	DESCRIPTION	UNIT	QTY	U-PRICE	DISCOUNT	SUBTOTALS
0010	00072382	433918	COS DIN BORDON C/SEMANARIO 4/4AD 2021 C/ LETRAS "D" BASE GRIS CLAMDFAYA INDUSTRIAL 18 MM	M	11,719.00	0.1900000	0.00	2,226.61
<b>DISCOUNT:</b>								0.00
<b>GREAT TOTAL</b>						11,719.00		2,226.61

**CURRENCY:** USD  
**PAYMENT TERM:** TRANSFERENCIA BANCARIA 100% ADELANTADA.  
**INCOTERM:** EXW  
**SHIPMENT FROM:** colombia  
**FORWARDER:**  
**VIA:** Por via aerea

**OBSERVATIONS:**  
 IT IS IMPORTANT TO SEND A COPY OF THE SHIPMENT DOCUMENTS ONCE THE MERCHANDISE HAS BEEN DELIVERED. THIS WILL BE USE FOR REVISION AND FOR INSURANCE.

**BUYER:** JUAN ARRASCO VILLA      **E-MAIL:** jhllavieja@topitop.pe  
**AUTHORIZED BY:**

**Fuente: archivos de Fahilos**

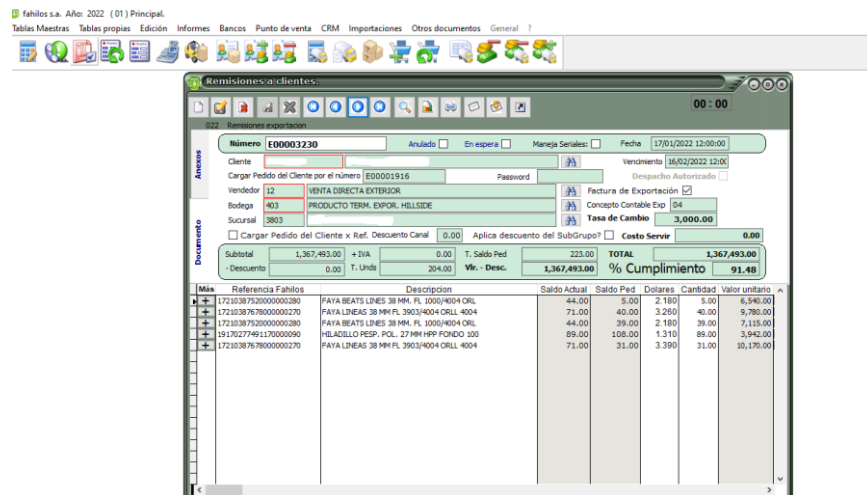
Estas órdenes nos indican entonces que producto solicita el cliente y que cantidad sea en metros o en cantidad de unidades, eso varía según como lo maneje el cliente como se muestra en la imagen.

Muchas veces cuando tenemos las órdenes de compra del cliente y es un nuevo producto que no ha manejado la empresa, lo que se hace es enviar a diseño la hoja con la solicitud de la creación del producto y se adjunta la imagen sea con el color o diseño del producto enviado por el cliente. Al tener la aprobación por parte de diseño luego se le envía a la persona encargada del área de producción y de la creación de los códigos, el formato con la información necesaria y así puedan proceder con la creación en el sistema.

En el software manejado por la empresa nombrado G&G se hacen la solicitud de las órdenes de compra para que por parte de producción tengan claro que es lo que se está solicitando y tengan conocimiento para que cliente corresponde. Luego de tener

información de que la producción esta lista se procede a realizarse la remisión esta se hace con el fin de reportar lo que se está enviando al cliente, antes de realizar una factura y poder garantizar que la mercancía será enviada. La remisión es una forma de guardar la mercancía al cliente y que esta no se le despache u ofrezca a otros clientes, esta remisión también da aviso a el área de logística quien se encargara del despacho.

*Ilustración 8. Aviso de Despacho*



**Fuente: Sistema de Fahlilos**

Quando la mercancía se encuentra ya lista para su despacho, se hace comunicación con el cliente para saber si ellos tienen una forma de envío personal o preferida para poder coordinar sea con la agencia de su preferencia o si podemos realizar el envío por courier que sería con FEDEX. Se procede por último a realizar la factura del cliente y su lista de empaque.

## **5.7. Coordinar Importaciones, Exportaciones, Operadores Logísticos y Agentes de Aduana.**

En las exportaciones luego de tener la mercancía lista con facturas, lista de empaque, certificado de origen y carta de responsabilidad, el envío va a variar depende de la cantidad de cajas que salieron con la producción del cliente.

Cuando resulta un envío de un máximo de 50 o 90 cajas lo que se hace es recurrir a la agencia de aduanas y la agencia transportadora con la cual tiene convenio la empresa, para poder programar la recolección.

Cuando son envíos a países vecinos como Perú o Ecuador lo que se hace es una cotización con la información de la mercancía y se programa la recolección vía terrestre. Cuando el envío es para EE.UU., se pide información de cuando son las próximas salidas del puerto de Cartagena hacia NY y con esta información se toma una decisión de las salidas que se ajustan a nuestro calendario y se programa la recolección.

En las importaciones Fahilos generalmente las realiza con FedEx, Comercio exterior se encarga de realizar la guía por medio de la plataforma FedEx, al momento de tener esta información lista el área de compras se encarga de coordinar con la empresa exportadora el envío. Cuando la mercancía llega a Colombia, nuestro proveedor en este caso FedEx se encarga de dar aviso y se debe pagar una liberación de documentos para que la agencia de Aduanas pueda empezar con el proceso de nacionalización y llegada de la mercancía a su lugar de destino.

Fahilos tiene como agencia de aduana a la empresa Kuehne + Nagel, ellos reciben por parte de la empresa un permiso para poder proceder con la generación de la liquidación en

este caso se recibe la declaración de importación que nos brinda la información necesaria como el pago de la importación y el pago de la nacionalización.

### **5.8. Propuesta de Valor para la Organización**

Cada uno de los procesos se puede perfeccionar a medida que pasa el tiempo y con los errores cometidos es que nos damos cuenta en que estamos fallando y que podemos hacer para mejorar. Llevar un mejor control a las exportaciones que se hacen cada mes es una forma de evitar que alguna se quede sin ser enviada. Esto permite mayor seguridad al cliente, mayor eficiencia para la empresa y reducción en cuanto a los gastos.

Cuando se presentan este tipo de problemas la empresa debe hacerse cargo de todos los gastos esto implica, aranceles, impuestos, flete y transporte. Contar con una plantilla en la cual se lleve el seguimiento de las remisiones y facturaciones que se realizan a fin de mes permitiría la reducción de estos costos.

Estos problemas y necesidades surgen debido a que cada mes el área contable realiza cierre de mes y el área de comercio debe remisionar y facturar lo que se encuentre en ese momento en inventarios para poderle dar cumplimiento a la meta de ventas propuesta en el mes por la empresa tanto a nivel nacional como internacional.

La realización y el manejo de esta plantilla es una forma de ver que exportaciones han sido enviadas y cuales están pendientes por enviar, los envíos no se hacen de forma inmediata por qué se debe llegar a un acuerdo primero con el cliente.

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

Estar dentro de Fahilos ha aportado un gran valor para mi vida personal, ser practicante del área de comercio exterior me ha permitido desenvolverme mucho mejor con las personas, adaptarme a ambientes laborales y dejar la timidez un poco. Al principio sentía mucho temor de hacer las cosas hasta el punto de pensar que no sería capaz de hacerlas, nunca en mi vida había hecho algo que estuviera relacionado con mi carrera, es mi primera experiencia laboral tanto en el área como dentro de una empresa.

Llegar a Fahilos ha hecho que deje muchas inseguridades atrás y darme cuenta que soy una persona recursiva, que al momento de no saber algo o no entenderlo bien me arriesgo a hacerlo y a aprender de esos errores, esto hace que la seguridad hacia mis acciones mejores cada día.

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

Cuando llegas a ser un practicante sabes que debes tener la mejor disposición siempre de aprender y hacer las cosas que te sean indicadas. Tener la oportunidad de que mi líder en el proceso fuera un extranjero y que la experiencia y el aprendizaje fuera con él, me hizo aprender muchas cosas tanto de mi carrera como culturales también.

Tuve la oportunidad de permanecer casi 1 mes sola en el área mientras mi líder estaba de vacaciones, durante ese tiempo tuve la oportunidad de poder hacer muchas más cosas que nunca había hecho durante mi proceso. Tener mucho más contacto con los clientes, programar las exportaciones y despacharlas ha sido un enriquecimiento grande para mi formación profesional y me ha permitido darme cuenta de que realmente a futuro sigo con la idea de enfocarme por la logística. Me ha dado la oportunidad de descubrir si realmente lo que estudie es lo que me gusta y si lo que pude aprender dentro de Fahilos ha sido relacionado con todo lo que en algún momento los profesores tuvieron la oportunidad de enseñarme.

Ha sido muy interesante este proceso dentro del área textil, tuve la oportunidad de aprender mucho de las demás áreas, como el área de diseño, producción, compras y terceros.

Conocer un poco de sus procesos me permitió tener mucha más afinidad con los temas de comercio exterior y desenvolverme mejor en mis actividades.

## 8. Conclusiones

El informe presentado es el resultado de las actividades y de los procesos desarrollados dentro de la empresa Fahilos dando una breve descripción de cuáles son los procesos realizados por el practicante en el área de comercio exterior, cuáles fueron sus conocimientos adquiridos por medio de la teoría-práctica.

Se pudo encontrar que la compañía está en constante actualización y en función de mejorar para el logro de sus objetivos mantenidos dentro de los principios y valores en los cuales desde un principio nació, en consecuencia, es una compañía dispuesta a generar conocimiento como propuesta de valor para la academia y para el entorno en el que interactúa.

La aplicación de conocimientos representa para el estudiante una experiencia, un aprendizaje y retos formando profesionales óptimos capaces de enfrentarse al mercado actual. La experiencia fue muy enriquecedora llegar al campo al cual en tiempo previos se tuvo el aprendizaje teórico en la universidad y afrontarlo con la práctica es emocionante, pero a la vez es difícil. La empresa te brinda confianza y eso permite que cada uno de los procesos sean eficientes, el acompañamiento del líder e incluso de tus compañeros de trabajo hace que el saber hacer sea más ameno.

Aprender de los procesos de importación y exportación es una forma de enriquecimiento y aprendizaje, que me permitieran llevar acabo el papeleo y las operaciones finales, permitió que adquiriera más conocimiento en lo practico teniendo en cuenta que a futuro quisiera enfocarme mucho más en el área logístico.

Fahilos debe llevar un mejor control y manejo de las operaciones realizadas, no llevar un supuesto de las cosas, en ocasiones fueron muchas preguntas sobre, cual es el valor de las exportaciones realizadas por comercio exterior en el mes, que cintas son las más consumidas por el cliente, cuales son las remisiones que se han hecho en el mes X. En ocasiones se presentó problemas en el despacho de la mercancía y es por eso que se hace una plantilla para llevar el control de las exportaciones que están pendientes por salir y de las que salieron durante el mes X.

## 9. Recomendaciones

Realizar más capacitaciones para los practicantes que se encuentren apoyando a la empresa, el área textil no es un tema que todos manejen y sería muy importante que para futuros practicantes del área al cual vayan apoyar, se le brinde una capacitación más profunda de los productos que se comercializan, como es su proceso, como se distingue su referencia, código y nombre de las cintas ya que son temas con los cuales se tiene mucha más relación dentro del proceso.

- Es importante que el líder tenga más comunicación con sus practicantes en cuanto a experiencias vividas, es muy enriquecedor cuando comparten sus experiencias y conocimiento de los que han tenido dentro de la empresa y el área en el cual se están desempeñando.

Más que una recomendación es dar un agradecimiento a mi asesora de prácticas Rosa Jannet Restrepo Restrepo, quien siempre estuvo muy pendiente de mi proceso dentro de la empresa, por su apoyo y gran disposición siempre de ayudar a resolver cualquier inconveniente o inquietud que surgiera. Es muy comprometida con su trabajo y con el acompañamiento a los estudiantes y que más que una asesora a veces se convertía en una compañera dispuesta a escucharte cuando lo necesitaras.

La universidad se encuentra en un constante crecimiento y busca que el programa de Negocios Internacionales este acreditado lo que hace mucho más interesante a un egresado. Como recomendación es importante que los docentes abran espacios durante el semestre para que de toda la teoría brindada esta también sea aplicada a la práctica.

Brindar más ejemplos reales en cuanto al uso de los Incoterms para que al momento de aplicarlos dentro de las practicas no se nos dificulte demasiado.

Para el área coordinación de prácticas sería bueno que aumentara las relaciones empresariales de forma que cuando se esté en la búsqueda de prácticas sea mucho más fácil, rápido y seguro para el estudiante, ya que muchos deben buscar oportunidades con empresas que no cuentan convenio con la universidad.

## 10. Bibliografía

Exterior, S. d. (s.f.). *Sistema de Informacion de Comercio Exterior*. Obtenido de  
<http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/DEC571s.asp#:~:text=La%20Declar>

Ibañez. (23 de Marzo de 2020). *Glosario de Comercio Internacional*. Obtenido de  
<http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>

Logistica. (27 de julio de 2020). *Logistica y Tracking de Paquetes*. Obtenido de  
<https://novocargo.com/logistica-tracking-paquetes-novocargo/>

Procolombia. (s.f.). *Posicion Arancelaria*. Obtenido de  
<https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-identificar-la-posicion-arancelaria#:~:text=Se%20trata%20de%20un%20c%C3%B3digo,pol%C3%ADtica%20comercial%20que%20afectan%20esas>



## 11.2. Ubicación de Fahilos

*Ilustración 10. Ubicación Fahilos*



**Fuente: Página Web Fahilos**

## 11.3. Algunos productos de Fahilos

*Ilustración 11. Productos Fahilos*





**TERCIOPELO**



**TULL**



**FAYA AMERICANA**



**FAYA INDUSTRIAL**



**CINTAS  
PERSONALIZADAS**



**CINTAS  
PRETEÑIDAS**

**Fuente: Página Web Fahilos**