

**Prácticas Empresariales en el
Área de Comercio Exterior en Madecentro Colombia S.A.S**

Por

Maria Camila Usuga Sanchez

Asesor

Eduardo Londoño

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad De Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín.

2023.

Contenido

GLOSARIO	3
RESUMEN EJECUTIVO.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
1. ANTECEDENTES	7
2. EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA	9
2.1 Objeto Social	9
2.2 Misión.....	11
2.3 Visión	12
2.4 Valores Corporativos	12
2.5 Objetivos Estratégicos.....	12
2.6 Rol Comercial	13
3. Agencia Objeto de la Práctica	13
3.1 Cargo desempeñado	14
3.2 Perfil del Cargo.....	14
3.3 Objetivo del Cargo.....	14
3.4 Funciones a Realizar	14
3.5 Relación con otros Cargos	15
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	16
3.7 Condiciones de Trabajo.....	16
3.8 Entrenamiento	17
3.9 Competencias.....	17
3.10 Responsabilidades.....	18
3.11 Deberes	19
3.12 Riesgos del Cargo	19
4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA	21
4.1 Justificación	21
4.2 Objetivo General.....	23
4.3 Objetivos Específicos	23
5. INFORME EJECUTIVO.....	24
6. APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL.....	31
7. APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL	32
RECOMENDACIONES	35
REFERENCIAS.....	36

GLOSARIO

Anticipo: es el pago realizado por el importador hacia el proveedor o del comprador del exterior al exportador residente, antes del embarque de la mercancía.

Arancel: un arancel se trata de poner o agregar un impuesto a un bien o servicio vendido del país por alguien desde el exterior de la frontera.

Agente de aduana: tienen como objetivo ayudar a las autoridades aduaneras en la aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos.

Cotización: establecer un precio o pagar una cuota; éste determina el valor real de un bien o servicio.

Declaración De Importación: es aquella declaración que da el permiso de hacer levante a la embarcación de cualquier mercancía.

Drop Off: Es el costo que cobran las navieras por recibir o devolver un contenedor en el interior de la ciudad.

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 descritas en la declaración de importación a la cual sirven de soporte.

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

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

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.

Novopan del Ecuador: empresa autosustentable en el abastecimiento de materia prima para crear productos de madera de alta calidad.

Proforma: es similar a la factura comercial, 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.

Prefactura: la pre factura 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 pre factura como una factura la cual ya tendrá una validez fiscal.

Zarpe: salida de una embarcación de donde está anclada.

RESUMEN EJECUTIVO

En este informe de prácticas, se aborda la historia y trayectoria de la empresa Madecentro S.A.S, enfocándonos en su perspectiva de importación y exportación. Asimismo, se profundiza en aspectos clave como la visión, misión y objetivos de la compañía, integrando elementos propios del comercio exterior.

Se concluye con un detalle sobre las tareas asignadas al practicante, los retos a los que se ha enfrentado y las enseñanzas obtenidas a lo largo de su periodo de entrenamiento.

INTRODUCCIÓN

En el vibrante mundo de la carpintería y los productos de muebles de la madera, MADECENTRO COLOMBIA S.A.S se ha erigido como una figura líder desde su fundación en el 2001 en Medellín, se formalizó como compañía líder en la comercialización de productos y servicios para la industria del mueble y madera

Las operaciones de la compañía van de la mano con el área de Comercio Exterior, donde es el motor de la trazabilidad internacional de las mercancías, con el soporte de herramientas avanzadas como Muisca, Asiscomex, entre otros. En los cuales se garantiza una gestión precisa para las operaciones del comercio exterior, adicional la área cuenta con el apoyo de la AGENCIA ADUANIMEX S.A.S, que es encargada de toda la documentación aduanera relacionada con el comercio exterior.

La experiencia de aprendizaje y práctica en MADECENTRO resultó ser una enriquecedora travesía, llena de desafíos y oportunidades para fortalecer habilidades. A pesar de enfrentar diversos obstáculos, la formación previa y el constante apoyo del equipo transformaron los retos en valiosas lecciones.

1. ANTECEDENTES

2001: En la floreciente ciudad de Medellín, nace Madecentro S.A.S. Sus inicios contaban con un equipo básico, liderado por un gerente general, respaldado por un comercial de ventas al por mayor, una secretaria y un mensajero.

2003: El compromiso inquebrantable del equipo y la visión de los accionistas impulsa una expansión acelerada. Madecentro da inicio a su propia cadena de almacenes especializados en la industria de la madera y el mueble, adoptando el color naranja como distintivo, un sello que posteriormente se asocia con el nombre de la marca.

2004: Respondiendo a la demanda de productos complementarios como herrajes y cantos, Madecentro afianza su presencia en el centro del país, se inaugura tres puntos de venta en Bogotá y se lanza el club de carpinteros "Tu Carpintero".

2005: La presencia de Madecentro se extiende a Barranquilla e Ibagué, mientras en la capital se suman dos nuevas tiendas.

2006: Madecentro se diversifica aún más, presentando MOBILE, su marca propia de herrajes. Además de las aperturas a nivel nacional, se introduce el primer contenedor de herrajes.

2008: En un año trascendental, con una familia creciente de 2800 empleados y una red sólida de proveedores nacionales e internacionales, Madecentro se reinventa como una empresa multimarca, consolidándose como MADECENTRO COLOMBIA S.A.S.

2009-2011: La expansión continúa con nuevas tiendas en ciudades clave como Cali, Armenia y Cúcuta. El 2011 ve la apertura de tiendas en Ibagué Margaritas, Cartago, entre otras, y Madecentro se destaca en ferias como Expo-Construcción en Bogotá.

2012: Se establece una alianza con el SENA, introduciendo el Centro de Capacitación Madecentro (CECAM) para formar tanto a clientes como a empleados, el Club de Amigos Madecentro también se fundó para capacitar a carpinteros.

2013: Con una visión renovada, Madecentro rejuvenece su imagen y eslogan, se lanzan nuevas marcas propias y se abren tiendas en Santa Marta, Medellín y Bogotá.

2014: Madecentro abraza la era digital con una página web renovada y la introducción de ventas online, hasta la fecha, con más de 217 puntos de venta, 6 Centros de Distribución y 6 Centros de Producción, con más de 4,500 empleados.

Oferta de Madecentro: Los clientes pueden interactuar con Madecentro a través de cinco canales de venta distintos, incluyendo tiendas físicas, ventas online y televentas. La empresa se enorgullece de ofrecer 14 productos principales, desde herrajes y aluminios hasta maquinaria, muebles y madera seca, además, ofrecen siete servicios especializados que abarcan desde el corte y diseño hasta la optimización y entrega a domicilio.

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:

1. La compra, venta, distribución, comercialización y producción de tableros aglomerados de partículas o fibras de madera, contrachapados y de toda clase de objetos de madera tales como muebles, puertas, ventanas, cocinas, entre otros, al igual que madera en bruto o aserrada.
2. La compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de materiales de construcción, así como la industria del mueble o ferretería en general.
3. 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.
4. 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.
5. La compra, venta, administración y negociación de acciones, bonos y valores bursátiles y partes de interés en sociedades de cualquier naturaleza.
6. Adquirir, usar, registrar, enajenar, comercializar y celebrar toda clase de negocios sobre la propiedad industrial, intelectual, literaria o artística.
7. La promoción, compra y venta de establecimientos de comercio dedicados al sector de la distribución y comercialización de bienes muebles.

8. El desarrollo de las actividades agropecuarias, ganaderas y mineras en todas sus modalidades.
9. Desarrollar actividades de logística, bodegaje, almacenamiento, custodia, manejo, distribución, mercado, empaques de toda clase de bienes y mercancías nacionales o extranjeras.

En desarrollo de su objeto, la Sociedad podrá:

- A. Adquirir todos los activos fijos de carácter mueble o inmueble que sean necesarios para el desarrollo de los negocios sociales, gravar o limitar el dominio de sus activos fijos, sean muebles o inmuebles y enajenarlos cuando por razones de necesidad o conveniencia fuera aconsejable su disposición.
- B. Adquirir y usar nombres comerciales, logotipos, marcas y demás derechos de propiedad Industrial relacionados con las actividades desarrolladas por la sociedad y con los servicios a que se extiende su giro ordinario; si se trata de derechos de terceros, celebrar los respectivos contratos de uso o concesión de propiedad industrial.
- C. Concurrir a la constitución de otras empresas o sociedades, con o sin el carácter de filiales, o vincularse a empresas o sociedades ya existentes, mediante aportes en dinero, en bienes o servicios, incorporarlas o incorporarse a ellas; siempre que aquellas empresas o sociedades tengan por objeto la explotación de actividades similares o conexas a las que constituyen el objeto social o que de algún modo se relacionen con sus servicios, bienes o actividades.
- D. Tomar dinero en mutuo o celebrar toda clase de operaciones financieras, por activa o por pasiva que le permitan obtener los fondos necesarios para el desarrollo de sus negocios.

- E. Participar en licitaciones, convocatorias o concursos que abran entidades públicas o privadas, pudiendo celebrar los contratos que resulten como consecuencia de ello. Así mismo podrá realizar uniones temporales o alianzas para el cumplimiento de esos fines.
- F. Desarrollar actividades de logística, bodegaje, almacenamiento, custodia, manejo, distribución, mercado, empaques de toda clase de bienes y mercancías nacionales o extranjeras lícitas o legales propias o de terceros y toda clase de servicios relacionados dentro o fuera del país, además asesorías, programación, coordinación y contratación en su nombre o por cuenta de los clientes.

En general, todos los actos y celebrar todos los contratos que guarden relación de medio a fin con el objeto social expresado en el presente artículo y todos aquellos que tengan como finalidad ejercer los derechos y cumplir las obligaciones legales o convencionales derivadas de la existencia y de las actividades desarrolladas por la Sociedad.

2.2 Misión

“Con pasión creamos y desarrollamos muebles y ambientes innovadores.”

2.3 Visión

“Cumplir con la promesa de valor logrando que los clientes finales representen más del 50% de las ventas de Madecentro y potenciando los clientes profesionales.”

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 que tiene como objetivo cumplir la campaña para tener un mayor crecimiento en el tiempo.

2.5 Objetivos Estratégicos

- Implementar nuevas figuras logísticas que permitan optimizar costos y tiempos.
- Establecer un procedimiento y responsable de la logística inversa en la cadena de suministro.
- Implementar un programa para la administración de las operaciones de exportación

2.6 Rol Comercial

Participar de manera activa y eficiente en la gestión de recursos relacionados con la importación y exportación, centrándose en la adquisición de insumos esenciales para la industria de la construcción y el mobiliario de la madera, adicional asegurar la correcta obtención de maquinaria, así como de partes y repuestos vitales para el adecuado desempeño de la planta de producción.

Por otra parte, es crucial ofrecer soporte en el monitoreo de mercancías, garantizando la precisión y corrección de todos los documentos relacionados. Como complemento, colaborar con el área contable, facilitando el procesamiento de facturas y asegurando que estas se alineen correctamente con el pedido correspondiente.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Madecentro Colombia S.A.S



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

3.1 Cargo desempeñado

Practicante profesional en el área de Comercio Exterior.

3.2 Perfil del Cargo

Estudiante de negocios internacionales en últimos semestres universitario, con conocimientos básicos de comercio exterior, manejo del office e inglés básico, con la comprensión temas esenciales como importación y exportación, declaraciones de importaciones, medios de transporte, agentes de cargas, manejo de mercancía, entre otras.

3.3 Objetivo del Cargo

Brindar apoyo en las operaciones del proceso de comercio exterior, asegurando el cumplimiento de la normatividad aduanera y comercial actual, garantizando los tiempos eficientes, facilitando la entrega oportuna de la documentación a los respectivos departamentos o entidades externas.

3.4 Funciones a Realizar

- Diligenciar poderes y demás documentos requeridos por los agentes de carga, navieras, agentes de aduana 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 el control de facturas emitidas por los diferentes integrantes de la cadena
- Demás actividades de apoyo para comex
- Crear pedidos de importación y liquidaciones
- Revisar toda la documentación necesaria para una importación
- Revisar facturas y declaraciones de exportación
- Demás actividades para el apoyo al Comex

3.5 Relación con otros Cargos

El practicante de comercio exterior en Madecentro trabaja estrechamente con departamentos como contabilidad, tesorería, almacenamiento y sistemas, además de interactuar con agentes aduaneros, proveedores, puertos, cargadores y clientes, todo para asegurar la óptima operación de la empresa.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Para la ejecución del cargo como practicante se cuenta con un puesto trabajo con un sistema de cómputo, un software especial para el manejo de las Importaciones llamado Asiscomex, una impresora que está conectada al computador para imprimir cómo escanear documentos que se requieren llevar un control físico como en el caso de las exportaciones, debido a que éste aún no cuenta con un sistema o aplicación que pueda llevar un control más ordenado y de manera virtual y con la impresión de las facturas de transporte terrestres para el control con contabilidad.

El puesto de trabajo incluye, una mesa de trabajo cómoda, una silla de oficina y un descansa pies, adicional una línea telefónica para responder llamadas y realizarlas.

3.7 Condiciones de Trabajo

En Madecentro, se presenta un ambiente laboral cordial y respetuoso, la empresa prioriza la estabilidad del personal y se esfuerza por atender sus necesidades, específicamente en el área de comercio exterior, siempre se tiene un sentido de familia y colaboración, donde nos apoyamos mutuamente en las actividades diarias, buscando un crecimiento conjunto tanto profesional como laboral. Además, se proporcionan buenas condiciones para la alimentación, se promueve la higiene personal y se tienen pausas activas guiadas por personas especializadas para garantizar un desempeño óptimo de los empleados.

3.8 Entrenamiento

El entrenamiento en el área de comercio exterior se hace de acuerdo a las funciones que el practicante realizará durante el tiempo que tenga en la empresa, este entrenamiento se divide en 4 momentos, como los siguientes:

1. El primer momento es cuando se ingresa a la compañía donde se realiza una inducción general sobre Madecentro.
2. El segundo momento es cuando se inicia en el área de comercio exterior, en la cual la directora hace una presentación de lo que es comercio exterior para Madecentro y explica de manera general las principales funciones del practicante.
3. El tercer momento es cuando se recibe el puesto al anterior practicante, en este momento se realiza un empalme con las funciones que se debe realizar durante los meses de practicante.
4. El último momento es cuando los analistas de importación y exportación, además también los de la agencia de aduanas, cada uno hace una explicación de sus funciones y siempre están prestos para alguna inquietud durante el tiempo de práctica.

3.9 Competencias

- **Habilidad Analítica:** Tener la capacidad de evaluar datos y tendencias para tomar decisiones basadas en información.
- **Conocimiento del Comercio Exterior:** Entender regulaciones, tratados comerciales, aduanas, régimen cambiario, entre otros.
- **Adaptabilidad:** Ser flexible y estar dispuesto a adaptarse a nuevas situaciones, mercados y desafíos.

- Negociación: Contar con la capacidad para llegar a acuerdos en un contexto intercultural.
- Planificación y Estrategia: Tener la capacidad de planificar a corto y largo plazo, y diseñar estrategias efectivas para diferentes mercados.
- Conocimiento en Logística: Entender los desafíos y soluciones en transporte, distribución y cadena de suministro en un contexto internacional.
- Ética e Integridad: Mantener altos estándares éticos puede influir en un profesional.

3.10 Responsabilidades

1. Crear prefecturas de importaciones del Ecuador.
2. Liquidar importaciones de Ecuador.
3. Realizar vistos buenos en las declaraciones de importación de Ecuador.
4. Subir los documentos necesarios de cada operación de importación al sistema de comex.
5. Crear carpetas físicas en la documentación de exportación
6. Revisión semanal de las carpetas físicas de los documentos pendientes de exportación.
7. Gestionar de manera puntual las facturas expedidas por los diversos actores de la operación.
8. Tener control de las facturas que son entregadas a contabilidad todos los viernes.
9. Apoyar en la revisión de documentos y demás requerimientos solicitados.

3.11 Deberes

- Puntualidad en la hora de ingreso.
- Tener buen aseo en el puesto de trabajo
- Estar al día con la TRM para poder realizar las funciones con la tasa correspondiente.
- Anexar de manera diaria las facturas que se reciben como la de los agentes de aduana, transportadores, navieras, entre otros, las cuales son compartidas con contabilidad para realizar su debido pago.

3.12 Riesgos del Cargo

Los riesgos siempre se deben tener en cuenta para llevar a cabo las prácticas en el área de comercio exterior se debe tener mucha precaución ya que esto puede generar desde retrasos hasta pagos adicionales, por ejemplo el ingreso de las facturas se debe entregar de manera puntual, ya que se presenta el riesgo del no pago generando pagos en mora, afectando los flujos de dinero de la empresa.

Otro riesgo identificado, es cuando se crea una importación de Ecuador se debe tener en cuenta la pre facturas o proformas que a la hora de ingresar referencias de los productos, cantidades y precios se debe tener cuidado al ingresarlas en el sistema porque con estos datos se tienen en cuenta el valor que se pagará las mercancías y las cantidades que se van a

importar, en dado caso de ingresar mal la información puede retrasar el proceso de importación pero sin embargo este problema se puede solucionar eliminando la factura en el sistema y agregarla referencia de manera correcta.

En las liquidaciones también se puede presentar un riesgo ya que se debe ingresar valores preciosos, verificar el término de negociación, valor del flete, entre otros, además se tienen en cuenta que cada producto tiene su referencia y en caso de ingresar un valor que mal puede generar retrasos en la operación o problemas en la documentación de importación.

Riesgo en la revisión de documento de declaración de importación y factura comercial, se debe realizar de manera minuciosa, puesto que, si los valores o la información no corresponden con los documentos soporte puede generar sanciones o aprehensión de la mercancía.

Al crear nuevas referencias es fundamental actuar con precaución, dado que se trata de productos importados, estas referencias quedan registradas tanto en los archivos de la empresa como en la DIAN, lo que garantiza la legalidad de los productos y proporciona detalles sobre su tipo y componentes. Adicionalmente, se revisan las declaraciones de importación para autorizar la liberación de la mercancía, cualquier inconsistencia en este proceso podría ocasionar demoras en los envíos.

4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA

4.1 Justificación

A lo largo de la formación profesional, los estudiantes experimentamos un continuo proceso de adquisición de nuevos conocimientos y perspectivas, dando forma a individuos con habilidades distintivas que trascienden tanto el ámbito universitario como la vida cotidiana. Esta amalgama de destrezas se pone a prueba en el entorno laboral y durante las prácticas empresariales, donde se evalúa meticulosamente el tiempo, esfuerzo y conocimiento acumulados a lo largo de la carrera. En este contexto, los estudiantes se enfrentan a una gama variada de emociones, desde la ansiedad al confrontar la realidad hasta la necesidad de verificar la eficacia de sus aprendizajes.

En el desarrollo de la práctica profesional se erige como un pilar fundamental para los estudiantes, brindándoles la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos y cultivar seguridad y enfoque antes de obtener su título universitario, donde en este período de transición se presenta como una preparación esencial para ingresar de manera exitosa al mundo laboral. La experiencia empresarial proporciona a los estudiantes la oportunidad de asumir mayores responsabilidades, enfrentándose a funciones que deben cumplir de manera satisfactoria, este proceso les permite comprender a fondo la importancia de ciertos roles dentro de las organizaciones.

El propósito subyacente de estas prácticas es orientar al estudiante, brindándole una visión más amplia del mundo real con el objetivo de fomentar la conciencia y prepararlo tanto

intelectual como psicológicamente para enfrentar los desafíos contemporáneos. Es esencial destacar que estos proyectos desempeñan un papel crucial en la vida de todo estudiante, ya que las universidades los forman de manera integral para enfrentar los desafíos diarios y obtener beneficios tanto en términos laborales como económicos.

Desde la perspectiva empresarial, la contratación de practicantes ha demostrado ser sumamente beneficiosa, ya que los estudiantes aportan nuevas ideas que catalizan el desarrollo de actividades, logrando así una ejecución más eficiente de las labores asignadas

En última instancia, cobra vital importancia que los futuros profesionales estén cada vez más capacitados frente a la sociedad, esta preparación no solo conlleva un mayor reconocimiento, sino que también abre un abanico de oportunidades tanto en el ámbito laboral como económico.

4.2 Objetivo General

Apoyar de manera activa en los procesos de importación y exportación, enfocados en el núcleo empresarial de Madecentro, utilizando diversos medios de transporte, términos de negociación tanto nacionales como internacionales, buscando optimizar la eficiencia y garantizar entregas puntuales.

4.3 Objetivos Específicos

1. Establecer prefecturas de importaciones en Ecuador para agilizar y optimizar el proceso de liquidación, incluyendo la revisión de declaraciones de importación mediante vistos buenos, así como la carga eficiente de todos los documentos requeridos en el sistema de Comex para cada operación de importación.
2. Realizar una revisión detallada de las carpetas físicas de los documentos pendientes de exportación de forma semanal, con el propósito de garantizar un seguimiento efectivo, la correcta organización y la pronta resolución de las gestiones relacionadas con la exportación.
3. Administrar de manera puntual las facturas emitidas por los diversos participantes en la operación, asegurando un proceso eficiente de gestión y registro para garantizar la transparencia y la exactitud en las transacciones comerciales.
4. Establecer un sistema de control eficiente para supervisar y registrar las facturas entregadas a contabilidad todos los viernes, asegurando una gestión ordenada y oportuna de la documentación financiera.
5. Contribuir activamente en la revisión de documentos y satisfacer otros requerimientos solicitados, asegurando un proceso eficiente y oportuno que cumpla con los estándares de calidad establecidos.

5. INFORME EJECUTIVO

5.1 Establecer prefecturas de importaciones en Ecuador para agilizar y optimizar el proceso de liquidación, incluyendo la revisión de declaraciones de importación mediante vistos buenos, así como la carga eficiente de todos los documentos requeridos en el sistema de Comex para cada operación de importación:

La creación de Pre-facturas de importación de Ecuador es necesario para la asignación de un número único a cada pedido con el fin de distinguirlo y darle seguimiento, permitiendo que en el proceso logístico sea más fácil con la documentación requerida y los pagos necesarios, para ello es necesario crearlo en el sistema:

Creación de número único de Importación:

Revisión eficiente de las de las declaraciones de importación ya que la descripción de la mercancía debe ser detallada detallada y ser la misma a la pre-factura , al igual que el peso y el valor que contenga, ya que ésta es enviada a los agentes de aduanas y la DIAN.

DIAN
Declaración de Importación
Finalidad 500
más Colombia
MENOS Contrabando
Una colaboración con millones de
NO DILIGENCIABLE
2012409

Ingresar al sistema documentación necesaria para la importación

Descripción	Fecha	Comentario		
Orden de Compra	11/07/2023 11:41:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	13/07/2023 16:30:00		👁️	🗑️
Orden de Compra	18/07/2023 9:02:00		👁️	🗑️
Orden de Compra	18/07/2023 10:35:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	24/07/2023 16:07:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	24/07/2023 16:08:00		👁️	🗑️
Orden de Compra	25/07/2023 9:07:00		👁️	🗑️
Orden de Compra	25/07/2023 9:10:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	25/07/2023 11:40:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	27/07/2023 10:13:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	27/07/2023 10:26:00		👁️	🗑️
Orden de Compra	01/08/2023 10:13:00		👁️	🗑️
02 FACTURA PROFORMA	03/08/2023 17:08:00		👁️	🗑️
11 FACTURA COMERCIAL DEL PROVEEDOR	08/08/2023 12:10:00		👁️	🗑️
12 LISTA DE EMPAQUE	08/08/2023 12:13:00		👁️	🗑️
55 REVISIÓN DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN	08/08/2023 13:26:00	MARIA F. JARA & H	👁️	🗑️

Liquidación de importación es necesaria para tener conocimiento de los pagos que se deben realizar:

Datos de Liquidación			
	VALOR OTRA MONEDA	TASA CAMBIO	VALOR PESOS
COMISIÓN INTERNACIONAL	0,00	0,00	0,00
FLETE PROVISIÓN	0,00	0,00	0,00
OTROS GASTOS	84800,00	5,00	424000,00
FLETE INTERNACIONAL	3650,00	3300,00	12045000,00
FLETE NACIONAL			0,00
PORCENTAJE ARANCEL			0,00
AGENCIA ADUANAS			237000,00
TERCEROS SIN IVA			0,00
GRAVAMEN			0,00
SEGURO			0,00
IVA			87181000,00
ANTIDUMPING			0,00
VALOR TOTAL OTRA MONEDA	112554,26	3300,00	371429058,00



5.2 Realizar una revisión detallada de las carpetas físicas de los documentos pendientes de exportación de forma semanal, con el propósito de garantizar un seguimiento efectivo, la correcta organización y la pronta resolución de las gestiones relacionadas con la exportación:

Por reglamentación aduanera y cambiaria, se debe tener almacenado los documentos soportes de exportación por los menos 5 años tanto físicos como digitales, por eso se establece unos documento con un check list que son muy importantes dado que esto depende que se atienda los requerimientos importantes de la DIAN y entidades competente, por ello se le da seguimiento a la lista de chequeo se debe escribir de manera manual, el pedido, cliente, llenar las casillas correspondiente con una X y nombre revisor, de esta manera se lleva un control de los documentos que faltan para agregar a las carpetas físicas ya almacenadas.

Check list

MADECENTRO		LISTA DE CHEQUEO DOCUMENTOS EXPORTACIONES			CÓDIGO: PLAN 000 VERSIÓN: 01 PÁGINA: 1 de 1	
FECHA:						
CLIENTE:						
SOLICITANTE	TIPO DE DOCUMENTO	ESTADO				Observaciones
		SI	NO	NA		
FINANCIERAS INTERNACIONALES	FINANCIERAS					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERNO	FRUTA DE FRUÍTULO					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERNO	FRUTULA COMESTIBLE					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERNO	CERTIFICADO DE ORIGEN (C/O) (A/F/C)					
PROVISOR TRANSPORE	ETIQUETA					
PROVISOR TRANSPORE	CONVOCATORIA (A/F/C)					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERNO	CARTA DE RESPONSABILIDAD (A/F/C)					
LOGÍSTICA - CEDI	MANIFEST LOGÍSTICO CASAP					
PROVISOR TRANSPORE	PROCEDIMIENTOS DE TRANSORTE INTERNACIONAL					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERNO	EMISION DOCUMENTOS OBLIGATORIOS (A/F/C) (OPINIONES, AFROSO Y TRANSPORE)					
PROVISOR AGENCIA DE ADUANA	PRODUCTOS DE AUTOMACION DE FRUÍTULO (A/F)					
PROVISOR AGENCIA DE ADUANA	PREPARACION DE EXPORTACION (A/F)					
PROVISOR TRANSPORE NACIONAL	TRIPLE TACUETA (A/F/C)					
PROVISOR TRANSPORE NACIONAL	FACTURA DE INTR. INTERNACIONAL O CUENTA DE INTR. A/F/C					
PROVISOR TRANSPORE NACIONAL	FACTURA DE TRANSORTE TRANSIT					
PROVISOR AGENCIA DE ADUANA	FACTURA DE AGENCIAMIENTO CUADRO					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERNO	NOTA COMERCIAL Y VOUCHER (A/F/C)					
TRAMENSA	FRUÍTULO SUAVI					
TRAMENSA	PREPARACION DE CASAP					PS, no tiene número de CFI verificar que haga una Declaración de Legalización
** Se recomienda mantener actualizado						
Evaluación:		SI / NO		Nombre evaluador:		

Carpetas físicas



5.3 Administrar de manera puntual las facturas emitidas por los diversos participantes en la operación, asegurando un proceso eficiente de gestión y registro para garantizar la transparencia y la exactitud en las transacciones comerciales:

La tarea de "administrar de manera puntual las facturas emitidas por los diversos participantes en la operación de comercio exterior" implica llevar a cabo un control preciso y oportuno sobre todos los documentos financieros relacionados con las transacciones comerciales internacionales, esto se traduce en gestionar cuidadosamente cada factura generada por los distintos actores involucrados en las operaciones de comercio exterior, ya sean proveedores, clientes u otros socios comerciales.

La finalidad última de esta administración puntual es asegurar la transparencia y la exactitud en las transacciones comerciales. Esto significa que cada factura debe ser revisada y registrada de manera precisa, evitando errores y malentendidos en las transacciones financieras, al mantener este control riguroso, se mejora la calidad y la integridad de la

información financiera, lo que contribuye a la transparencia y confiabilidad en las operaciones de comercio exterior

5.4 Establecer un sistema de control eficiente para supervisar y registrar las facturas entregadas a contabilidad todos los viernes, asegurando una gestión ordenada y oportuna de la documentación financiera:

Esta función es encargarse de asegurar el pago puntual de las facturas generadas, las cuales deben ser registradas tanto para importaciones como exportaciones, donde cada factura debe estar asociada a la operación correspondiente y ser cargada en el sistema antes de ser remitida a contabilidad. El proceso implica inicialmente mantener un registro contable en Excel donde se indica a quien corresponde la factura, que tipo de factura es y el número de factura, posteriormente, se crean carpetas dedicadas a estas facturas, y para concluir, toda esta información se comparte a través de Google Drive para la área de contabilidad . Este método permite evidenciar las facturas y facilita la realización oportuna de los respectivos pagos.

Orden	Operación	Proveedor	Número de factura	Tipo de factura	Fecha
MEX-1001	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001001	Exportación	01/01/2024
MEX-1002	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001002	Exportación	01/01/2024
MEX-1003	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001003	Exportación	01/01/2024
MEX-1004	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001004	Exportación	01/01/2024
MEX-1005	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001005	Exportación	01/01/2024
MEX-1006	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001006	Exportación	01/01/2024
MEX-1007	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001007	Exportación	01/01/2024
MEX-1008	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001008	Exportación	01/01/2024
MEX-1009	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001009	Exportación	01/01/2024
MEX-1010	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001010	Exportación	01/01/2024
MEX-1011	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001011	Exportación	01/01/2024
MEX-1012	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001012	Exportación	01/01/2024
MEX-1013	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001013	Exportación	01/01/2024
MEX-1014	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001014	Exportación	01/01/2024
MEX-1015	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001015	Exportación	01/01/2024
MEX-1016	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001016	Exportación	01/01/2024
MEX-1017	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001017	Exportación	01/01/2024
MEX-1018	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001018	Exportación	01/01/2024
MEX-1019	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001019	Exportación	01/01/2024
MEX-1020	ALUMINUM CO. OF AMERICA S.A.	ALUMINUM	1001020	Exportación	01/01/2024

Facturas por pedido de X y M



Carpetas por pedido de X y M

5.5 Contribuir activamente en la revisión de documentos y satisfacer otros requerimientos solicitados, asegurando un proceso eficiente y oportuno que cumpla con los estándares de calidad establecidos:

Tener un compromiso activo y eficiente para contribuir al proceso de comercio exterior, esto implica participar de manera proactiva en la revisión de documentos y satisfacer otros requerimientos, asegurando una ejecución oportuna que cumpla con las necesidades. Además, se destaca la importancia de ayudar efectivamente al grupo de trabajo, facilitando así los procesos dinámicos en el área de comercio exterior mediante una colaboración efectiva y diligente.

6. APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL

Durante mi práctica profesional en el área de comercio exterior, experimenté un crecimiento significativo, no sólo en términos profesionales sino también a nivel personal, donde las dinámicas y retos que enfrenta los negocios internacionales me enseñaron la importancia de la adaptabilidad, la resiliencia y la capacidad de trabajar con equipos multiculturales. Aprendí a abordar situaciones imprevistas con una mentalidad abierta, comprendiendo que cada desafío es una oportunidad para aprender y evolucionar.

Adicionalmente, el contacto directo con diversas culturas y prácticas comerciales me brindó una perspectiva más amplia del mundo y de mi lugar en él, en el cual aprendí a valorar y respetar las diferencias, reconociendo que la diversidad es una fuerza en el mundo empresarial.

Estas experiencias no sólo enriquecieron mi perfil profesional, sino que también moldearon mi carácter, inculcando en mí una actitud proactiva y un deseo constante de aprender y crecer.

7. APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL

Mi experiencia de prácticas profesionales en el área de comercio exterior enriqueció sustancialmente mi formación en negocios internacionales. La oportunidad de trabajar en un entorno real me ofreció una perspectiva práctica de los conceptos teóricos adquiridos durante mi formación académica, la interacción directa con los procesos de importación y exportación, así como la gestión de relaciones con clientes y proveedores internacionales, mejoro mi comprensión de las dinámicas globales del comercio y las sutilezas de las transacciones interculturales.

Además, la exposición a desafíos reales en el comercio exterior me permitió desarrollar habilidades esenciales, como la toma de decisiones estratégicas, la gestión de riesgos y la adaptabilidad ante cambios regulatorios y de mercado. Estos aprendizajes prácticos, junto con la mentoría de profesionales experimentados en el campo, han fortalecido mi preparación

para mi carrera en negocios internacionales y me han posicionado para ser un profesional versátil y competente en el ámbito global.

CONCLUSIONES

El liderazgo de Madecentro en la Industria desde su fundación en 2001, Madecentro S.A.S ha consolidado su posición como líder en la comercialización de productos y servicios para la industria del mueble y la madera. Su trayectoria y enfoque en importación y exportación demuestran su visión global y ambiciosa dentro del sector.

La importancia del Comercio Exterior para Madecentro no solo reconoce, sino que también capitaliza la relevancia del comercio exterior, utilizando herramientas avanzadas como Muisca y Asiscomex y aliándose con agencias como AGENCIA ADUANIMEX S.A.S. Esta estructura robusta garantiza una gestión precisa y eficiente de sus operaciones internacionales.

Una experiencia de aprendizaje de manera integral, la práctica profesional en Madecentro proporciona una formación holística, donde los practicantes no solo aplican sus conocimientos académicos, sino que también desarrollan habilidades interpersonales, éticas y de liderazgo, fundamentales para un desempeño exitoso en el mundo laboral.

La cooperación entre lo académico y lo empresarial, la interacción entre la teoría académica y la práctica empresarial es esencial para la formación profesional, esta relación bidireccional permite a las instituciones educativas adaptar sus currículos a las necesidades del mercado, mientras que las empresas se benefician de la innovación y frescura que los practicantes, con su reciente formación académica, aportan al entorno laboral.

El compromiso con la eficiencia operativa en Madecentro se esfuerza por garantizar operaciones de comercio exterior eficientes y puntuales, subrayando la importancia de una gestión adecuada en todas las etapas del proceso, desde la negociación hasta la entrega, para mantener su liderazgo en el sector y satisfacer las demandas de sus clientes y socios comerciales.

RECOMENDACIONES

Recomendación para la agencia de prácticas sería darle igualdad de condiciones laborales a los practicantes, como por ejemplo la posibilidad de trabajo en casa, entre otras cosas.

Recomendación para el asesor disponer más tiempo para la explicación del informe final sobre las prácticas.

Recomendación para el líder de mi proceso de prácticas, realmente no tendría ninguna porque es una gran líder y persona, de ella aprendí mucho tanto para mi vida profesional como mi vida personal.

Recomendación para la coordinación de prácticas y al programa, sería la transmisión de la información de manera oportuna en cuanto a las vacantes para realizar las prácticas que

se pueden presentar, a veces es algo complicado conseguir prácticas cuando se empieza a buscar, más acompañamiento en el proceso de entrevistas y selección de empresas, y la recomendación para el programa puede ser la implementación de nuevas materias que se enfoquen al mundo laboral, con el objetivo de que los estudiantes se preparen para el futuro como profesionales y no les dé duro la realización de las prácticas profesionales.

REFERENCIAS

- *Abogados, A. (2022, September 8). TRATAMIENTO CONTABLE-FISCAL DEL ANTICIPO. ACPM Abogados. <https://acpm.com.mx/tratamiento-contable-fiscal-del-anticipo/>*
- *AUTORIZACION DE LEVANTE COMO ACTO ADMINISTRATIVO. Edu.Co. Retrieved May 8, 2023, from <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/2088/Vargasmарtha2016.pdf?se#:~:text=El%20levante%20de%20la%20mercanc%C3%ADa,conforme%20con%20la%20legislaci%C3%B3n%20aduanera>*

- Dobaño, R. (2021, December 20). *Factura proforma: qué es y cómo hacerla. Autónomos, empresas y asesorías; Quipu.* <https://getquipu.com/blog/que-es-para-que-se-utiliza-factura-proforma/>
- Madecentro. (2021, February 17). *Empresa. Madecentro; Madecentro Colombia S.A.S.* <https://madecentro.com/pages/empresa>
- No title. (n.d.). *Gob.Pe. Retrieved May 8, 2023, from* https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100852&lang=es-ES&view=article&id=287
- Novopan. (n.d.). *Com.Ec. Retrieved May 8, 2023, from* <http://www.novopan.com.ec/>
- Pre factura. (n.d.). *Com.mx. Retrieved May 8, 2023, from* <https://ayuda.bind.com.mx/prefactura>
- ¿Qué es un Incoterm? (n.d.). *Dsv.com. Retrieved May 8, 2023, from* <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/fag/que-es-un-incoterm>
- Servicio Nacional de Aduanas. (n.d.). *Agentes de aduana. Retrieved May 8, 2023, from* <https://www.aduana.cl/agentes-de-aduana/aduana/2012-04-27/094321.html>

- SICE - Comunidad Andina - Decisión 571. (n.d.). Oas.org. Retrieved May 8, 2023, from <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/DEC571s.asp>
- Zarpe. (n.d.). Suinba.com. Retrieved May 8, 2023, from <https://www.suinba.com/website/about/autoridad-maritima/zarpe>
- (N.d.-a). Aduana.Cl. Retrieved May 8, 2023, from <https://www.aduana.cl/agentes-de-aduana/aduana/2012-04->
- (N.d.-b). Gov.Co. Retrieved May 8, 2023, from <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/Abece-Declaracion-Especial-de-Importacion.pdf>
- (N.d.-c). Jupiterdecolombia.com. Retrieved May 8, 2023, from <https://www.jupiterdecolombia.com/wp-content/uploads/2020/07/Terminolog%C3%ADa-carga-mar%C3%ADtima.pdf>