Estructurar los Procedimientos para el Registro de la Información de la Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S. en el Registro Nacional de Despachos de Carga por Carretera

Por:

Dalia Margarita Julio Pereira

Cooperadores:

Clara Inés Piedrahita Hincapié

Carlos Alberto Yepes Torres

Asesora:

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2024-01

Tabla de Contenido

Glosario 6

Resumen Ejecutivo 19

Introducción 20

1. Antecedentes 22

1.1. Presencia en el Mundo 29

1.2. Forma de Trabajar 31

2. Empresa Objeto de la Práctica 32

2.1. Objeto Social 32

2.2. Misión 33

2.3. Visión 33

2.4. Valores Corporativos 33

2.5. Objetivos Estratégicos 35

2.6. Rol Comercial 35

3. Agencia Objeto de la Práctica 36

3.1. Cargo Desempeñado 36

3.2. Perfil del Cargo 36

3.3. Objetivo del Cargo 37

3.4. Funciones a Realizar 37

3.5. Relación con Otros Cargos 38

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo 39

3.7. Condiciones de Trabajo 39

3.8. Entrenamiento 40

3.9. Competencias 41

3.10. Responsabilidades 42

3.11. Deberes 42

3.12. Riesgos del Cargo 43

4. Características de la Práctica 44

4.1. Justificación 44

4.2. Objetivo General 46

4.3. Objetivos Específicos 46

5. Informe Ejecutivo 47

5.1. Estructurar los procedimientos dentro de la C.I G & Lingerie S.A.S para el registro de la información en el RNDC 47

5.6. Propuesta de Valor 61

6. Aportes a Mi Formación Personal 63

7. Aportes a Mi Formación Profesional 64

8. Conclusiones 65

9. Recomendaciones 67

Webgrafía y Bibliografía 69

Índice de Ilustraciones

Imagen 1.Nota de Prensa Leonisa 1967. 22

Imagen 2. Leonisa 1960. 23

Imagen 3. Leonisa 1970. 24

Imagen 4. Leonisa 1980. 24

Imagen 5. Leonisa 1990. 25

Imagen 6. Leonisa 2000. 26

Imagen 7.Leonisa 2010. 26

Imagen 8. Leonisa 65 Años. 27

Imagen 9. Estrategias Moda Consciente 1 28

Imagen 10. Estrategias Moda Consciente 2 29

Imagen 11. Valores Corporativos 34

Imagen 12. Logo Actual 36

Imagen 13. Logo Anterior 36

Imagen 14. Organigrama Logística de Abastecimiento de C.I G & Lingerie S.A.S 38

Imagen 15. Proceso Registro de Generador de Carga en el RNDC 49

Imagen 16. Proceso consulta de Registros 50

Imagen 17. Archivo Plano Remesas Registradas bajo el NIT de la compañía 50

Imagen 18.Estructura de Correo Solicitud Valores de Flete 51

Imagen 19. Formato Archivo Plano Cargue Masivo 52

Imagen 20. Proceso de Cargue Masivo Fletes al RNDC 52

Imagen 21. Notificación Cargue Masivo Completado 53

Imagen 22. Ejemplo Cargue Masivo con Error 53

Imagen 23. Ejemplo Cargue Masivo Exitoso 53

Imagen 24. Consulta Facturación Electrónica RNDC 55

Imagen 25. Aprobación Facturación Electrónica RNDC..... 56

Imagen 26. Apertura operación de Importación 57

Imagen 27. Apertura Operación Agente de Carga 57

Imagen 28. Envío Descripciones Mínimas a la Agencia de Aduanas..... 58

Imagen 29. Liquidación Importación 59

Imagen 30. Programación de Pagos al Exterior 60

Imagen 31. Notificación de Pago al Proveedor..... 60

Glosario

Agencia de Aduanas: Son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos Aduanas Nacionales para ejercer actividades auxiliares 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. El agente aduanal tiene como fin esencial colaborar con las autoridades aduaneras en la estricta aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos.

Agente de Carga Internacional: Es aquella empresa que se encarga de prestar servicios para las operaciones de comercio exterior. Actúa en nombre de terceros e interviene como coordinador entre los generadores de carga (exportadores o importadores) y los transportadores efectivos de las mercancías. Entre sus principales funciones están: organizar y coordinar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte relacionados con las operaciones.

Air Waybill (AWB): Es un documento reconocido por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), que acredita el contrato del transporte internacional de mercancías por vía aérea. Este documento, sirve como recibo para el remitente de la mercancía. En él se indica que el transportista escogido ha aceptado los bienes en el listado y que se compromete a llevarlos al aeropuerto pactado. Siempre, eso sí, cumpliendo las directrices que se recogen en este AWB. El Air Waybill es emitido por la aerolínea o por el propio consolidador y contiene el nombre del

destinatario, el número del vuelo, el aeropuerto de salida o llegada y el importe del flete, entre otros. Tendrá que ser entregado, en el país de destino, al importador.

Blank Sailing: Es la cancelación de una escala de un buque en un determinado puerto o región, o directamente de todo su recorrido, en una línea regular. Cuando esto sucede, dicha línea queda desatendida temporalmente, ya sea de forma parcial o total, con lo que dicha zona no tendrá un buque para descargar o cargar la correspondiente mercancía. Este fenómeno puede producirse por varios factores: inclemencias meteorológicas, huelgas, falta de disponibilidad de atraque en uno de los puertos de la ruta, averías, entre otros.

Carta Porte Internacional (CPI): Es un documento cuyo cometido es dejar constancia de la existencia de un contrato de transporte y, por tanto, es esencial e imprescindible en el transporte de mercancías. Este papel debe existir en las operaciones de importación y exportación ya que, en muchos casos, puede ser exigido por las autoridades competentes para hacer comprobaciones. Su función es la de servir como recibo a quién manda los productos y a quién los recibe.

Certificado al Proveedor: Es el documento en el que consta que las Sociedades de Comercialización Internacional, autorizadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, reciben de sus proveedores productos colombianos adquiridos a cualquier título en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y se obligan a exportarlos en su mismo estado o una vez transformados, dentro de los términos establecidos en el numeral 6 del artículo 69 del decreto 1165 de 2019 y de conformidad con lo dispuesto en el literal b) del artículo 481 del Estatuto Tributario. Este documento no es transferible a ningún título. Los certificados al proveedor serán expedidos a través de los servicios informáticos electrónicos de la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en la forma, contenido y términos establecidos por esta entidad. Los certificados al proveedor son

documentos soporte de la declaración de exportación cuando el exportador sea una Sociedad de Comercialización Internacional.

Comodato: Es un contrato que el usuario (importador o exportador) firma a la naviera (comodante) para que esta le preste el contenedor por un periodo de tiempo determinado, tiempo suficiente para que el contenedor sea devuelto en las mismas condiciones que se entregó. El usuario (comodatario) debe responder por los daños que se llegaren a causar al contenedor. Vencido el término deberá pagar las demoras convenidas.

Cut- off: Es el momento en el que las navieras cierran la presentación de la documentación necesaria para embarcar en un determinado flete. Suele ser dos días antes de la salida del buque, y para ese momento se debe tener presentada y en regla toda la documentación, si se desea que la carga salga en ese buque.

Declaración Andina del Valor (DAV): Es un documento de soporte de la declaración de importación, que tiene la información de las partes que intervienen en la negociación de la mercancía importada, de los elementos de hecho y circunstancias de la transacción comercial, así como el detalle del valor en aduana de las mercancías importadas que se declaran. Todo esto atiende lo establecido en el artículo 323 del Decreto 1165 de 2019. La Declaración Andina del Valor sólo podrá servir de soporte a una única declaración de importación. No obstante, una declaración de importación podrá tener una o varias declaraciones andinas del valor, según sea el caso. El obligado a declarar el valor en aduana de las mercancías importadas es el comprador o importador de la mercancía, por ser quien conoce las particularidades de la negociación comercial que da origen a la importación. Tratándose de una persona jurídica, esta obligación podrá ser cumplida por el representante legal designado para estos efectos. (Artículo 328 del Decreto 1165 de 2019).

Declaración Anticipada de Importación: La declaración anticipada es un mecanismo de facilitación al comercio que permite entregar la información de la mercancía previo a su arribo al territorio aduanero nacional. De esta forma, la autoridad aduanera puede gestionar la información de la mercancía y así agilizar los trámites para obtener el levante de las mismas. Puede ser obligatoria o voluntaria; se implementa de forma obligatoria para las mercancías que, de acuerdo con el artículo 124 de la Resolución 46 de 2019, estén obligadas a presentar la declaración de importación en forma anticipada a la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional. Por regla general, la declaración de importación debe presentarse con una antelación mínima de 5 días calendario. La declaración anticipada voluntaria, como su denominación lo indica, se presenta por voluntad del declarante o importador antes de la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional, aplica para mercancía de cualquier tipo y naturaleza, salvo lo dispuesto en el artículo 124 de la Resolución 46 de 2019, sobre la declaración anticipada obligatoria.

Declaración de Exportación (DEX): Documento que contiene datos relacionados a las mercancías destinadas a la exportación o reexportación en diferentes modalidades, firmada electrónicamente por el Declarante, este documento es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía.

Declaración de Importación (DIM): Es el documento que ampara las operaciones de importación al Territorio Aduanero Nacional. La obligación de declarar se cumple diligenciando el formulario prescrito por la DIAN para el efecto. El Formulario 500 “Declaración de importación” es el documento establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) que debe ser utilizado en la declaración del Régimen de Importación. El formulario debe presentarse a través del sistema informático aduanero ante la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, de manera

que, no se puede diligenciar a mano. Las casillas que correspondan a valores y que no cuenten con información serán completadas con ceros, sin embargo, si una casilla no contiene datos será anulada por quien diligencie el formulario colocando en ella tantas “X” como espacios deba llenar. Si una dirección seccional de aduanas no cuenta con el sistema informático aduanero, la declaración de importación se diligenciará en el formulario pre impreso y será presentada en los depósitos habilitados de la jurisdicción cumpliendo, de esta manera, con el proceso de presentación y aceptación.

Declaración Juramentada de Origen: Declaración bajo juramento emitida por el productor que contiene información del proceso productivo, materiales, costos de producción y en general toda aquella información que permita establecer que la mercancía es originaria y que sirve como soporte para la expedición de una prueba de origen.

Demoras: Este concepto se utiliza cuando se importa un contenedor completo, es decir, aplica solo para carga completa (FCL). Son los días extra que se debe pagar a la naviera en caso de no haber entregado el contenedor a tiempo. Los días libres de demoras dependen de cada naviera, sin embargo, generalmente van de 7 a 14 días naturales. Esto puede aumentar hasta 21 días, en función de las negociaciones y la relación con la línea naviera. El tiempo comienza a transcurrir desde el momento en que el contenedor toca puerto y finaliza cuando se devuelve el contenedor vacío al punto acordado con la línea naviera. El concepto de demora, entonces, se cobra cuando se genera un atraso y no se entrega el contenedor en la fecha pactada. El costo por demora varía en función de la naviera y el país.

Días Libres: Los días libres son los días concedidos por las líneas navieras, las terminales portuarias o los consolidadores para el uso de sus contenedores, en los que no se cobra ningún costo extra. Cada una de las navieras determina la cantidad de días libres que otorga a sus

clientes y varían tanto para importaciones como para exportaciones. Exceder esta cantidad de días representa un cobro adicional. Para las exportaciones estos días se tienen en cuenta desde el retiro del contenedor de patio, hasta el zarpe de la nave. Para las importaciones estos días se contemplan desde la llegada de la carga al puerto de destino, hasta su devolución al patio registrado en la reserva coordinada con la naviera.

Drop Off: Es un cobro adicional que generan las líneas navieras por devolver un contenedor en alguno de los patios ubicados al interior del país, para cubrir gastos relacionados con el traslado del contenedor vacío al puerto u otro patio.

Endoso Aduanero: Es aquel que realiza el último consignatario del documento de transporte a nombre de una agencia de aduanas, para adelantar trámites necesarios para el cumplimiento de un régimen aduanero o modalidad o actividades conexas con los mismos, ante la autoridad aduanera. El endoso aduanero no transfiere el dominio o propiedad sobre las mercancías.

ETA: Significa hora o tiempo estimado de llegada, (Estimated Time of Arrival) por sus siglas en inglés, y hace referencia a la fecha en la cual se espera que un barco o buque llegue a un destino específico. También ayuda a conocer la duración prevista de la ruta de un buque. El objetivo es estar siempre informados sobre el progreso de una navegación oceánica.

ETD: Significa hora o tiempo estimado de salida, (Estimated Time of Departure) por sus siglas en inglés, y hace referencia a la fecha en la cual se espera que zarpe un buque o embarcación desde un puerto.

FCL: Hace referencia al término (Full Container Load**),** como su nombre lo indica, FCL o envío de contenedor completo, es un envío en el que se transporta la mercancía dentro de un contenedor de un único expedidor sin compartir espacio con otras cargas, es decir, todo el

contenedor está a disposición del exportador o importador. Por lo tanto, FCL puede ser un método más seguro y logísticamente más sencillo. Para realizar el envío, se debe contemplar al menos un contenedor completo y hacerse cargo de todos los cargos relacionados al transporte. Debido al volumen, el costo de un contenedor completo suele ser mayor y es usual que las tarifas de FCL sean volátiles. Es idóneo para productos voluminosos o pesados. Al tratarse de un contenedor completo, no hay necesidad de realizar clasificaciones o desembalar la carga en diferentes puertos, lo que se traduce en un proceso más rápido.

FEU: El FEU es otra unidad de medida estándar en contenedores, que proviene de la sigla inglesa “Forty Equivalent Unit”, correspondiente a una unidad de contenedor equivalente a 40 pies de longitud (40’ x 8’ x 8’). Su diferencia con el contenedor TEU radica en que la capacidad de dos TEUs equivale a la capacidad de un FEU. Por tanto, un contenedor de 40 pies equivale a dos TEUs.

House Bill of Lading (HBL): Los agentes de carga son quienes más utilizan esta división de documentos. Cuando existe un House, es porque los generadores de carga (importadores o exportadores), han contratado a un agente de carga para que intermedie sus operaciones, la diferencia es que para la información del embarcador se toma el verdadero proveedor (exportador) y el consignatario es quien realmente recibe la mercancía (importador), sin embargo, en el House se debe declarar la misma información que viene en el Máster, no tiene poder legal ante la autoridad ni valor ante la naviera.

Inspección Previa de la Mercancía (IPM): Es la que efectúa el importador o agente de aduanas, previo aviso a la autoridad aduanera, de las mercancías importadas al Territorio Aduanero Nacional, una vez presentado el informe de descargue e inconsistencias y con anterioridad a la presentación y aceptación de la declaración aduanera de importación. El

declarante o agencia de aduanas podrá efectuar la inspección previa, después de presentada una declaración anticipada y antes de que se active la selectividad como resultado de la aplicación del sistema de gestión del riesgo.

LCL: Hace referencia al término (Less than Container Load), esta modalidad LCL o grupaje marítimo, también conocida como ‘contenedor compartido’, es un tipo de envío en el que la carga se transporta dentro de un contenedor en conjunto con las cargas de otros expedidores. Esto resulta útil para empresas pequeñas o medianas que gestionan un volumen bajo de mercancía o cuando el exportador no requiere de tanto espacio. Al ser el transportista responsable del contenedor, su carga y descarga, es común que aprovechen este método para consolidar un envío con varios exportadores o importadores, lo que lo convierte en una opción más económica.

Mandato Aduanero: Es el contrato en virtud del cual el importador o exportador faculta a una agencia de aduanas para que, en su nombre y representación, lleve a cabo los trámites aduaneros necesarios para el cumplimiento de un régimen aduanero o modalidad o actividades conexas con los mismos.

Master Bill of Lading (MBL): Es el documento principal que expide la naviera a la entidad que contrata el flete marítimo directamente con ellos, se declara la información sobre la mercancía, número de contenedor, sello, peso bruto, puerto de carga y descarga, diversos costos del flete marítimo y las partes involucradas, como embarcador será quien envía la mercancía y como consignatario será quien recibe la mercancía.

Mercancía en DTA: DTA hace referencia a Declaración de Transito Aduanero, es cuando la carga viaja en tránsito, con suspensión de tributos aduaneros, desde el puerto de entrada, hacia

una ciudad en el interior del país o un puerto de salida conjurándose la operación. Aplica para operaciones de Importación y Exportación. Se involucran 2 entidades en el proceso: Tanto una agencia de aduanas (encargada de crear el documento), como una transportadora, que es la encargada del cierre del proceso al momento de la entrega. La responsabilidad se comparte entre: El cliente, transportadora y agencia de aduana, la carga llega solo a una Zona Franca y aplica para las modalidades o servicios de cabotaje y trasbordo.

Mercancía Nacionalizada: Es la mercancía de origen extranjero que se encuentra en libre disposición por haberse cumplido todos los trámites exigidos por las normas aduaneras.
Mercancía Presentada: Mercancía de procedencia extranjera introducida al Territorio Aduanero Nacional por lugar habilitado, relacionada en el manifiesto de carga y amparada en el documento de transporte, que ha sido puesta a disposición de la autoridad aduanera en la oportunidad señalada en las normas aduaneras.

Multicanal: Modelo que ofrece múltiples canales de contacto para la interacción entre empresas y clientes, el objetivo del enfoque multicanal es que cada cliente elija el canal de comunicación o ventas que mejor se adapte a sus necesidades o preferencias. Sin embargo, estos canales se gestionan de forma independiente, lo que significa que si el cliente decide retomar la interacción a través de otro punto de contacto, deberá repetir el mensaje.

Omnicanal: Enfoque estratégico que unifica todos los puntos de contacto de una empresa para brindar una experiencia única e interconectada a sus clientes, empleados y proveedores. En lugar de trabajar en paralelo, todos los canales de comunicación están diseñados y orquestados para cooperar entre sí. La experiencia omnicanal puede comenzar con un clic en una publicidad en redes sociales, continuar en el sitio web para realizar la compra y terminar en una tienda física para retirar el producto.

Overbooking: Hace referencia a la falta de espacio en un buque para transportar todos los containers programados.

Plan Vallejo: Plan Vallejo es una herramienta creada en Colombia para facilitar el comercio e incentivar las exportaciones, la cual permite a personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores, o comercializadores, o entidades sin ánimo de lucro el ingreso (importaciones) al territorio nacional de materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes, libres de derechos de aduana y otros impuestos a cambio de la realización de exportaciones por el mismo valor.

Planilla de entrega: Es el registro mediante el que se hace efectiva la entrega de la carga en el lugar de arribo, donde se relacionan los datos del documento de transporte, dejando constancia de la cantidad, estado de los bultos entregados y de los dispositivos electrónicos de seguridad.

Planilla de envío: Es el registro mediante el que se autoriza y ampara el traslado de la carga bajo control aduanero de un lugar a otro ubicados en la misma jurisdicción aduanera, de acuerdo con lo previsto en el decreto 1165 de 2019.

Planilla de recepción: Es el registro mediante el que se relacionan los datos del documento de transporte recibido, dejando constancia de la carga recibida, de la cantidad, descripción genérica, peso y estado de los bultos, y del estado de los dispositivos electrónicos de seguridad, en los términos previstos en el presente decreto.

Planilla de traslado: Es el registro mediante el que se ampara el traslado de la carga o mercancía objeto de exportación, desde zona secundaria aduanera o depósito, a zona primaria aduanera, para su salida del Territorio Aduanero Nacional.

Precinto Aduanero: Son dispositivos de seguridad utilizados en el comercio internacional y el transporte de mercancías para garantizar la integridad y la trazabilidad de las mercancías que cruzan las fronteras y se almacenan en depósitos o almacenes aduaneros. Estos sellos se aplican en contenedores, camiones y otros envases para prevenir manipulaciones no autorizadas y garantizar el cumplimiento de las regulaciones aduaneras. Además, permiten a las autoridades aduaneras rastrear y verificar la entrada y salida de productos en un país, así como asegurar la legalidad y la seguridad en el comercio internacional y la logística de transporte. Estos dispositivos tienen que cumplir la norma ISO 17712:2013.

Recibo Oficial de Pago (ROP): Este recibo debe ser diligenciado por los usuarios del servicio aduanero o cambiario, para realizar el pago de las obligaciones propias de las operaciones de comercio exterior, la agencia de aduanas envía la Declaración de Importación (DIM) para que se paguen los impuestos, cuando el pago de los tributos se va a hacer por medio electrónico la agencia manda un recibo (ROP) en que está el número de pago y la cantidad a pagar, con este recibo se hace el pago electrónico en los siguientes casos: Para el pago de las cuotas correspondientes a importaciones temporales de largo plazo o leasing, para el pago de los saldos pendientes de pago de las declaraciones de importación cuyos tributos aduaneros y sanciones no se cancelaron en el momento de su presentación en las entidades recaudadoras, para el pago consolidado de las declaraciones de importación ordinaria presentados por los usuarios aduaneros permanentes, para el pago consolidado de las declaraciones de importación simplificadas de los intermediarios de tráfico postal y envíos urgentes, para el pago de las

declaraciones de finalización de los sistemas especiales de importación- exportación, para el pago del tributo único a cargo de los viajeros, para el pago de las sanciones que no figuren liquidadas en la declaración de importación, corrección o legalización y/o todas aquellas que hayan sido establecidas por acto administrativo, para el pago del gravamen único ad-valorem de los viajeros procedentes de la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Uribia y Manaure, para el pago de tributos aduaneros con títulos valores tales como: CERTS, TIDIS, CDTUR, bonos de financiamiento presupuestal, títulos judiciales, etc.

Roll Over: Este término se utiliza cuando un container no ha sido embarcado en el barco programado inicialmente y se coloca en otro, esto puede trastocar toda la planificación del exportador y del importador. El roleo se puede producir por motivos como: Overbooking, problemas con el peso del barco, omisiones del barco (cuando el barco se salta el puerto en el que tenía que atracar), problemas en aduanas, pérdida del cut-off, problemas en la documentación, entre otros.

TEU: TEU es un acrónimo que viene del inglés “Twenty-foot Equivalent Unit” y corresponde a una unidad de medida utilizada en el comercio exterior para calcular la capacidad de carga de los contenedores, un TEU es la capacidad de carga que tiene un contenedor estándar de 20 pies (20’ x 8’ x 8’). Actualmente el TEU se usa también para medir el tamaño y la capacidad de los buques. Por ejemplo, algunos de los mayores buques portacontenedores tienen capacidad para transportar más de 14.000TEUs, mientras que los barcos más pequeños pueden tener una capacidad de hasta 1.000TEUs. Asimismo, se usa la medida TEU para calcular la actividad portuaria, por ejemplo, el puerto de Shanghái, que tiene el mayor tráfico de transporte marítimo a nivel mundial, movilizó 43.5 millones de TEUs en el 2020.

Unit Load Devices (ULD): Son pallets/planchas metálicas o contenedores, utilizados en el transporte aéreo y que están diseñados para que se adapten al fuselaje del avión. Esta adaptación a la estructura del avión permite una mayor optimización en el transporte aéreo de mercancías, equipaje o correo y, además, facilitan agrupar en una misma unidad un gran volumen de carga agilizando y mecanizando el proceso de carga, desde la terminal a la aeronave y durante su estiba. La Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), es el organismo principal de la industria del transporte en cuanto a las especificaciones técnicas para los ULDs.

Usuario Exportador Autorizado: El estatus de Exportador Autorizado otorga al exportador, el beneficio de elaborar auto-certificaciones del Origen de sus mercancías, en la Factura Comercial que ampara su envío, como una alternativa a la expedición de la Certificación oficial (EUR.1) establecida en los acuerdos comerciales suscritos por Colombia con la Unión Europea y con los países del EFTA, obteniendo con ello una reducción en materia de tiempos y costos en la realización de la operación. La formalización del beneficio se materializa incluyendo en el cuerpo de cada factura expedida, la versión lingüística con la declaración de origen contenida en el acuerdo comercial correspondiente, la cual incluye el número de autorización que lo identifica como exportador autorizado, conferido por la autoridad aduanera otorgante de la autorización.

Usuarios Aduaneros con Trámite Simplificado (UTS): Son los usuarios aduaneros autorizados para hacer uso de los beneficios otorgados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), previo el cumplimiento de las condiciones establecidas para el acceso de los tratamientos de esta figura.

Resumen Ejecutivo

Este informe integra una compilación del desarrollo de las actividades inherentes a las operaciones de comercio exterior de la Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S y la mejora llevada a cabo en el área de Comercio Exterior de la compañía durante el desarrollo la intervención empresarial como modalidad de práctica.

Las funciones desarrolladas se dieron desde el enfoque del cargo como analista de comercio exterior, lo que permitió fortalecer los conocimientos asociados a las operaciones de importación y el manejo que se le dan a estas al interior de la compañía dependiendo del tipo de producto que se está importando, fortaleciendo así conceptos como las declaraciones anticipadas, las mercancías en DTA, el manejo de las operaciones al ser UTS y usuario exportador autorizado, y la forma de aprovechar los beneficios que ofrece el plan Vallejo.

Como complemento a ese conocimiento aplicado, la mejora que se desarrolló en función de la información que debe ser reportada por parte de la compañía en el Registro Nacional de Despachos de Carga por Carretera, se convirtió en un instrumento de aprendizaje que sirvió para comprender de una manera más profunda la importancia que se le debe dar al desarrollo de la logística terrestre en el país para lograr aumentar la competitividad de las industrias, y cómo es de vital importancia apuntar a procesos de gestión de la información debidamente parametrizados y en un seguimiento constante.

Introducción

El presente informe se da como resultado de la intervención empresarial realizada durante el primer semestre del año 2024 en la Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S, la cual es conocida en el ámbito comercial como Leonisa. En el contexto actual, teniendo en cuenta los retos que surgen día a día para todos los actores de la cadena logística, como organización el objetivo principal es lograr una gestión eficiente y precisa de las operaciones de Comercio Exterior, esto con el fin de operar no sólo garantizando el cumplimiento normativo, sino también la fluidez de las actividades comerciales que agrupa el negocio.

Buscando dar cumplimiento al objetivo planteado, desde el área de importaciones de la compañía se establecieron diversas funciones, las cuales incluyeron la definición y estructuración de los procedimientos para la correcta gestión, control y aprobación de la información asentada a nombre de C.I G & Lingerie SAS y algunas otras de las empresas del grupo empresarial, en el Registro Nacional de Despachos de Carga por Carretera (RNDC). Para lograr esta estructuración, se realizó en primera instancia una trabajo investigativo centrado en las diferentes fuentes de consulta que pone a disposición el Ministerio de Transporte, complementando esto con las capacitaciones que ofrece esta misma entidad a través del Portal Logístico de Colombia, y el acompañamiento de uno de los agentes de carga de la compañía con experiencia en este tema, logrando así sanear las dudas que fuesen surgiendo en el día a día del desarrollo del proyecto.

Los resultados de la intervención permitieron hacer una recopilación de la información pendiente por registrar de las compañías en el RNDC, establecer los métodos a implementar de acuerdo con los volúmenes de información generados desde las diferentes dependencias que tienen contratación de servicios de transporte de carga por carretera y designar responsables en

cada una de esas dependencias, para que se encarguen no sólo de controlar el registro de los fletes correspondientes a las remesas, sino también de establecer un control del reporte oportuno de la información y el cumplimiento de los parámetros tarifarios que plantea el Sistema de Información de Costos Eficientes para el Transporte Automotor de Carga (SICETAC).

El apoyo de la dirección y la coordinación del proceso de Comercio Exterior de la Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S, sumado a los esfuerzos investigativos propios y la guía desde la coordinación de prácticas, hicieron posible el cumplimento de los objetivos planteados, la adquisición de conocimientos en diferentes normativas y la aplicación en la práctica de los saberes aprendidos durante el proceso formativo universitario.

1. Antecedentes

La historia de Leonisa se empezó a tejer el 20 de noviembre de 1956, cuando los hermanos Joaquín Eduardo y Julio Ernesto Urrea Urrea, con el espíritu emprendedor que los caracterizaba y después de haber probado suerte en la ciudad de Armenia, decidieron abrir en la ciudad de Medellín una empresa familiar, cimentada en los valores de la responsabilidad empresarial, el compromiso social y la búsqueda del éxito comercial. Así, gracias a su visión y tenacidad y con el trabajo y contribución de los trabajadores, Leonisa como marca ha ido expandiendo su presencia en el mundo, llevando el espíritu de la latinidad a diversos rincones del planeta. (Leonisa, 2024)

Imagen 1.Nota de Prensa Leonisa 1967.

Fuente: https://intraleo.leonisa.com/Leonisa/quienes_somos

Desde su constitución como empresa, Leonisa ha tenido un enfoque de innovación, elaborando diseños que se convierten en tendencia y han evolucionado con la mujer con el paso del tiempo:

1960: Sin duda la década en la que el cuerpo de la mujer tomó protagonismo y fue ella el centro de atención. El brasier se convirtió en un símbolo de liberación y expresión, Marilyn Monroe popularizó el brasier "punta de diamante", un brasier con costuras en espiral y modelación puntiaguda que terminó siendo la musa de una de las referencias íconos de la marca: la referencia *1000*. (Leonisa, 2024)

Imagen 2. Leonisa 1960.

Fuente: https://www.fashionradicals.com/leonisa

1970: La década de los 70 trae consigo la evolución de la ropa interior: las prendas se hacen más pequeñas y con apariencia menos estructurada. Se impone una modelación más natural, así entraron nuevos materiales a los procesos productivos de la compañía y los colores se hicieron los protagonistas en las colecciones. (Leonisa, 2024)

Imagen 3. Leonisa 1970.

Fuente: https://www.fashionradicals.com/leonisa

1980: En esta década el diseño se unió a la comodidad. Ahora las mujeres se sentían más cómodas y seguras al llevar puesto un brasier. Leonisa revolucionó el mercado al usar encajes elásticos en la construcción de la ropa interior, de esta manera la marca trascendió la comodidad y la seguridad para convertirse en aliada de las mujeres a la hora de realzar su busto y su sensualidad. (Leonisa, 2024)

Imagen 4. Leonisa 1980.

Fuente: https://www.fashionradicals.com/leonisa

1990: Una década de grandes progresos. El brasier dejó de ser una prenda para cubrir y sostener, a partir de ese momento, trasciende la funcionalidad y comienza a ser un elemento clave la sensualidad en las mujeres. En 1993 nació una de las referencias más apreciadas por las usuarias, el Magic Up y con él, nació la revolución de lo sexy. (Leonisa, 2024)

Imagen 5. Leonisa 1990.

Fuente: https://www.fashionradicals.com/leonisa

2000: La tecnología cobró un papel muy importante a la hora de confeccionar brasieres y se crea la nueva generación de ropa interior; telas totalmente lisas, copas con memoria que se amoldan al cuerpo, materiales inteligentes y sin costuras. Indudablemente, una década dónde las mujeres disfrutaron su sensualidad sin olvidar la comodidad, la ligereza y la innovación. (Leonisa, 2024)

Imagen 6. Leonisa 2000.

Fuente: https://www.fashionradicals.com/leonisa

2010: Aquí no solo evoluciona la ropa interior, aquí evoluciona la relación entre la mujer y estas mágicas prendas. Se buscan prendas que se acoplen a la personalidad: Ella es sexy y se viste con el brasier más sexy, ella es de belleza natural entonces busca siempre modelación natural, ella se reinventa cada día y de la misma manera lo hizo Leonisa con sus productos. Se ve esta época como una en la que la mujer es la protagonista y su brasier se convierte en el mejor de sus cómplices. (Leonisa, 2024)

Imagen 7.Leonisa 2010.

Fuente: https://www.fashionradicals.com/leonisa

En la actualidad Leonisa es una marca que conoce su historia, con la mirada puesta en el futuro desde hace unos años el negocio amplió su alcance, si bien el arte de hacer brasieres es un diferenciador notable para la compañía, crecer también significa ampliar el mercado objetivo, por esta razón, además de ropa interior, fajas y vestidos de baño, se ha apostado por una línea deportiva caracterizada por usar la última tecnología en sus diseños, también se cuenta la venta de ropa casual y gracias a alianzas estratégicas, la venta por catálogo trae además de los productos fabricados por la compañía, diferentes tipos de artículos para el cuidado personal. Al crecimiento del negocio desde hace unos años se sumó LEO, la línea masculina de la compañía, enfocada en el diseño y fabricación de ropa interior y deportiva de última generación con beneficios pensados en las necesidades del hombre, diseños frescos, livianos y ligeros

La calidad y la innovación son un estandarte de lo que representa Leonisa para el público, y apuntando en esa misma línea la compañía cuenta con un laboratorio de calidad textil en el cual se realizan pruebas bajo estándares nacionales e internacionales, en este se busca garantizar que las prendas adquiridas por los clientes tengan altos estándares en diseño, funcionalidad y calidad. (Leonisa Colombia, 2024)

Imagen 8. Leonisa 65 Años.

Fuente: https://queondagye.com/leonisa-celebra-65-anos

Teniendo plena consciencia de la responsabilidad que se debe tomar como actor productivo hacia el cuidado y preservación del medio ambiente, la compañía ha integrado en su funcionamiento diversas estrategias bajo la consigna del amor por el planeta:

Se cuenta con una planta de tratamiento de aguas, en la cual se trata el 100% del agua usada en los procesos productivos de la empresa, logrando así reutilizar el 20% de esa agua y garantizando que el agua que se vierte al sistema de alcantarillado cumpla con los estándares de la normatividad ambiental.

Del total de energía que usa la compañía, el 6% es de energía renovable. Se tiene a disposición un conjunto de paneles solares capaces de generar por año 700.000 Kwh de energía eléctrica solo con luz solar, de esta manera se dejan de emitir 142 toneladas de CO2 al año.

Para el cuidado del aire el enfoque está en controlar las emisiones atmosféricas que se generan de la operación, garantizando que sean 100% libres de material particulado, esto se logra con el uso de combustibles limpios, maquinaria en óptimas condiciones y la implementación de tecnología de punta para retener los compuestos orgánicos volátiles de las emisiones.

La compañía también le ha apuntado al desarrollo de prendas a partir de botellas PET recicladas y a la implementación de tecnología de biodegradación, esto con el fin de disminuir el impacto de la problemática de los desechos en el medio ambiente. (Leonisa Colombia, 2024)

Imagen 9. Estrategias Moda Consciente 1

Fuente: https://leonisa.co/pages/compromiso-social-y-ambiental

Imagen 10. Estrategias Moda Consciente 2

Fuente: https://leonisa.co/pages/compromiso-social-y-ambiental

1.1. Presencia en el Mundo

Actualmente Leonisa es una Comercializadora Internacional, de acuerdo a la definición otorgada por Procolombia “las sociedades de Comercialización Internacional C.I, son aquellas “Personas jurídicas, cuyo objeto social es servir de instrumento de apoyo a las exportaciones, orientando sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos, para lo cual se requiere contar con la inscripción ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Los productos colombianos que serán comercializados en el exterior pueden ser adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de esta comercializadora (CI). Las demás actividades que desarrolle la empresa deberán estar siempre relacionadas con la ejecución del objeto social principal y la sostenibilidad económica y financiera de la empresa. Estas sociedades, podrán contemplar entre sus actividades la importación de bienes o insumos para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables y deberán utilizar en su razón social la expresión "Sociedad de Comercialización Internacional" o la sigla "C.I", una vez hayan sido autorizadas y hayan obtenido la correspondiente aprobación y certificación de la garantía.

El marco normativo de las sociedades de comercialización internacional está fundamentado en:

Ley 67 de 1979: Por la cual se crean incentivos a sociedades que tengan por objeto la comercialización de productos colombianos en el exterior.

Estatuto Tributario Art. 479 y 481. Por el cual se establece la exención de IVA en las ventas a Sociedades de Comercialización Internacional.

Decretos 1727 y 2766 de 2012: Por los que se adiciona y modifica el Decreto 2685 de 1999, actualizando el marco normativo que regula las Sociedades de Comercialización Internacional e incorporándolas al E.A.

Resolución 009 de 2013: Por la cual se adiciona la Resolución 4240 de 2000 reglamentando lo dispuesto en las adiciones y modificaciones al Decreto 2685 de 1999 respecto a Sociedades de Comercialización Internacional.

Resoluciones 106 y 107 de 2013: Por las que se prescribe un nuevo formato de Certificado al Proveedor y se establece la forma, contenido y términos para su expedición". (Procolombia)

Joaquín y Julio Urrea cimentaron un sueño, y podemos notar la trascendencia y el crecimiento de la compañía nacional e internacionalmente. En este mismo momento miles de mujeres en Perú, Costa Rica, Estados Unidos, España, y en otros 15 países más, están vistiendo una prenda que diseñaron, confeccionaron, empacaron, promocionaron, distribuyeron y vendieron, las manos los trabajadores quienes a lo largo de 67 años de historia organizacional, se han unido a las de Don Joaquín y Don Julio, para continuar escribiendo una historia de éxitos, que nos pertenece como integrantes de la Comunidad Laboral Leonisa y que nos llena de orgullo como

colombianos. La compañía genera más de 10.000 empleos directos e indirectos en el mundo. (Leonisa, 2024)

1.2. Forma de Trabajar

Leonisa es una compañía verticalmente integrada, que produce el 90% de los insumos textiles para el desarrollo de sus productos, y el 100% de las prendas son fabricadas internamente, garantizando la calidad desde el diseño, hasta la satisfacción de los consumidores, pasando por la producción, la comercialización y la distribución. (Leonisa, 2024)

Para lograr la integración vertical la empresa cuenta con diferentes plantas productivas donde se realizan todos los procesos inherentes a la fabricación del producto final, entre estas plantas podemos destacar la que se encuentra especializada en la preparación e hilatura de fibras textiles y la tejeduría de productos textiles, generando desde aquí uno de los insumos más importantes para la compañía, telas de la más alta calidad.

El éxito como Marca se basa en la experiencia, adquirida gracias a la integración de la cadena de suministro, a la temprana exploración de nuevos materiales, a la implementación de tendencias vanguardistas y a la optimización de los recursos, soportados entre otros, en una infraestructura tecnológica en innovación constante y en un sistema de comercialización multimarca que pasó de ser multicanal a omnicanal, y que le ha apostado a crecer y evolucionar a la par de las necesidades de los consumidores de la marca. Los consumidores pueden encontrar los productos de Leonisa en tiendas físicas y outlets propias de la marca, mediante compra por la página web, en almacenes de grandes superficies en Colombia y el exterior, y por medio del canal DLM (Direct Lingerie Marketing), que es el canal dedicado a la comercialización de productos por medio del catálogo, actualmente se cuenta con más de 350.000 personas ejecutivas de venta por catálogo en diferentes países. (Leonisa, 2024)

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1. Objeto Social

En su calidad de comercializadora internacional, la sociedad tendrá por objeto social principal:

La comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas.

Efectuar operaciones de comercio exterior y, particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior.

La importación de cualesquier tipos de bienes desde cualquier país hacia Colombia o desde cualquier país con destino a cualquier otro país.

La confección, ensamble o ambos, por sí misma o por intermedio de terceros, de ropa interior y exterior, masculina y femenina, así como de todo tipo de productos asociados a la línea de belleza y cuidado personal.

La distribución y comercialización, mediante cualquier operación contractual, por sí o por intermedio de terceros, de ropa interior y exterior, masculina y femenina; la distribución y comercialización de materiales, materias primas, productos, subproductos, artículos procesados, semielaborados o terminados, excedentes industriales que resulten obsoletos o que resulten de sus operaciones o que hayan sido producidos por otros fabricantes en los mercados internacionales o en el territorio nacional.

La representación de compañías comercializadoras o productoras de textiles o de ropa interior o exterior, masculina o femenina, nacionales o extranjeras, para la comercialización de los productos que estas comercialicen o produzcan.

La participación en sociedades nacionales o extranjeras, o el financiamiento de las mismas, con el propósito de facilitar el suministro de materias primas, el mercado y la distribución nacional o internacional de sus productos, la utilización o aprovechamiento de productos no terminados y subproductos, o la obtención de ventajas de cualquier carácter comercial, administrativo, industrial, técnico o financiero.

La inversión temporal de sus excedentes de tesorería en cualquier clase de papeles comerciales o mediante la celebración de contratos de mutuo con terceros. (Cámara de Comercio de Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S, 2024)

2.2. Misión

Leonisa es una organización ágil y rentable, dedicada a la manufactura y comercialización de ropa interior comprometida con la satisfacción de las necesidades del consumidor. El recurso humano con su compromiso, superación y conocimiento es fundamental en el crecimiento de la compañía. (Leonisa Venta por Catálogo, 2012)

2.3. Visión

Ser la empresa líder en ropa interior femenina en América latina. (Leonisa Venta por Catálogo, 2012)

2.4. Valores Corporativos

Los valores de la compañía, representan normas ideales de comportamiento reconocidas por la comunidad. Sobre ellos descansa un modo de vida, determinan lo que un grupo es y lo que quiere llegar a ser. En Leonisa predominan cinco valores que hacen parte de la cultura organizacional:

Competitividad: La capacidad de destacarse en el mercado apostando a la innovación, la eficiencia operativa, la calidad, la adaptabilidad y las prácticas sostenibles son un diferenciador de la forma de trabajar de Leonisa.

Ética: Desde el compromiso de la empresa con prácticas justas, responsables y transparentes, guiadas por principios morales que benefician a empleados, clientes, proveedores y la sociedad en general.

Talento Humano: Invertir en el desarrollo, bienestar y motivación de los empleados, reconociendo que su compromiso y habilidades son esenciales para la innovación, calidad y éxito de la empresa.

Comunidad: Apoyar y contribuir activamente al bienestar y desarrollo de las comunidades en el territorio nacional, fomentando relaciones positivas y sostenibles que beneficien tanto a la sociedad como a la empresa.

Vida: Promover la salud, el bienestar y la calidad de vida de los empleados, clientes y comunidades, creando un entorno que valore y respete la dignidad humana en todas sus acciones.

Imagen 11. Valores Corporativos

Fuente: https://intraleo.leonisa.com/Leonisa/quienes_somos/index.html

2.5. Objetivos Estratégicos

Expandir la presencia a nivel internacional.

Innovar y ampliar las líneas de productos.

Diversificar y optimizar la cadena de suministro.

Optimizar la eficiencia operativa y financiera.

2.6. Rol Comercial

Generador de diferenciación y posicionamiento de marca ligado a un principio de calidad no negociable.

Innovación constante enfocada en las necesidades que presentan los consumidores, teniendo en cuenta aspectos tan importantes como la sostenibilidad ambiental.

Uso de tecnología de vanguardia en maquinaria y materiales apuntando a la competitividad.

Canal de venta por catálogo posicionado a nivel nacional e internacional.

Incursión en mercados internacionales vendiendo marca propia en almacenes de grandes superficies y tiendas exclusivas como Victoria Secrets. (Leonisa Colombia, 2024)

3. Agencia Objeto de la Práctica

SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL GIRDLE & LINGERIE S.A.S.

Sigla: C.I. G & LINGERIE S.A.S

Imagen 12. Logo Actual

LEONISA

Fuente: https://leonisa.co/pages/enamorate-de-leonisa

Imagen 13. Logo Anterior

Leonisa®

Fuente: https://intraleo.leonisa.com/Leonisa/quienes_somos/index.html

3.1. Cargo Desempeñado

Practicante del área de comercio exterior

3.2. Perfil del Cargo

Analista de comercio exterior: Análisis crítico situacional, inteligencia emocional, responsabilidad y proactividad, conocimiento de normatividad aduanera sector textil, inglés básico para contacto con proveedores.

3.3. Objetivo del Cargo

Garantizar el cumplimiento eficiente y preciso de todos los procedimientos relacionados con la gestión y control de la información de remesas de transporte terrestre para las operaciones de comercio exterior de la compañía C.I G & Lingerie SAS, asegurando el cumplimiento de la normativa vigente establecida por el Ministerio de Transporte y la correcta tramitación de la documentación necesaria para la apertura de operaciones de importación. Además, supervisar y dar seguimiento a todas las operaciones de importación de repuestos y materia prima desde el despacho en origen hasta la entrega en destino.

3.4. Funciones a Realizar

Establecer los procedimientos a llevar a cabo para la correcta gestión y control de la información relacionada a las remesas de transporte terrestre inherentes a las operaciones de comercio exterior de las compañías C.I G & Lingerie SAS, para su aprobación en el RNDC (Registro Nacional de Despachos de Carga por Carretera) de acuerdo a la normatividad vigente establecida por el ministerio de transporte.

Envío de descripciones mínimas y documentos a la agencia de aduanas para la apertura de las operaciones de importación de las compañías.

Seguimiento de las operaciones de importación de repuestos y materia prima de las compañías, desde su despacho en origen, hasta su entrega en destino.

Elaboración de guías de DHL a los proveedores en el exterior, para que procedan con el envío de paquetes tipo Courier.

Envío de facturas y documento de transporte para su respectiva radicación y aprobación desde el área de contabilidad.

Liquidación de importaciones e ingreso de información referente a los costos finales del producto en los sistemas EPICOR y SIC.

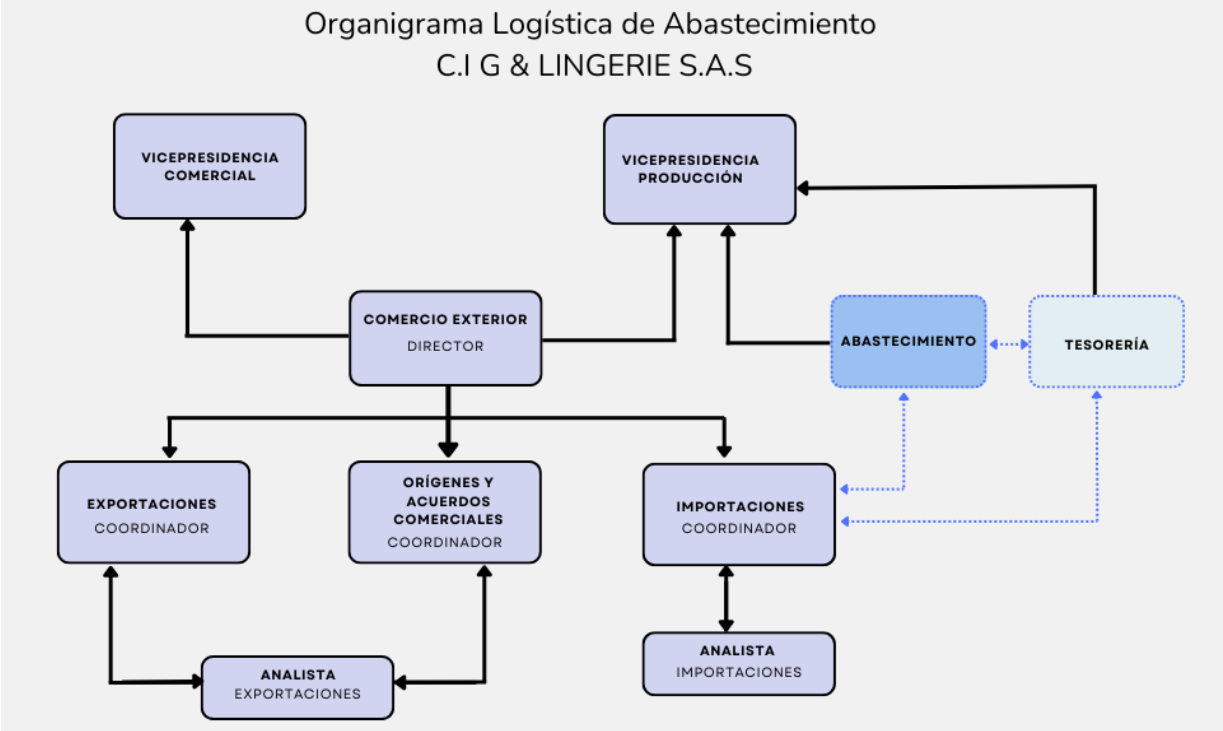
Programación de pagos semanal a los proveedores de las compañías, esta información se envía a tesorería.

Envío de soportes de pago a los proveedores.

Crear en Drive las carpetas de los proveedores y a su vez dentro de estas, las de las órdenes de compra generadas por abastecimiento, asegurando que toda la documentación enviada por los proveedores y asociadas a la importación de cada número de orden de compra, quede debidamente archivada de forma digital.

3.5. Relación con Otros Cargos

Imagen 14. Organigrama Logística de Abastecimiento de C.I G & Lingerie S.A.S



Fuente: Elaboración Propia

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

La empresa proporciona para el desarrollo de las actividades inherentes al cargo, las herramientas tecnológicas necesarias, para mi uso personal me fue asignado un computador de escritorio equipado completamente con los softwares y programas necesarios asociados a las tareas a desarrollar, unos audífonos para el desarrollo de reuniones por medio virtual y para capacitaciones tipo webinar, también se me asignó una cuenta de correo electrónico corporativo y usuarios para el manejo de los softwares utilizados en el área (AS400, Epicor, SIC, Asdati).

En los métodos de trabajo el uso de documentos físicos es muy poco, se prioriza el archivo de los documentos en la nube, en concordancia con esto, la cuenta de correo electrónico corporativo que me fue asignada, tenía los permisos necesarios para el manejo de los documentos asociados a las operaciones del área. Dentro del colectivo de la empresa, se cuenta con una impresora para el uso de todas las áreas.

3.7. Condiciones de Trabajo

Las instalaciones de la compañía, están en óptimas condiciones y propenden por la comodidad del trabajador, por lo que se cuenta con buena iluminación, aire acondicionado, y espacio suficiente en los cubículos para que los empleados estén cómodos en todo momento, me fue proporcionada una silla de acuerdo a lo esperado para una ergonomía adecuada y se da la posibilidad para que se tomen pausas activas velando por la salud de todos.

También se tiene a disposición salas de reuniones, una zona de computadores tipo coworking y un cafetín equipado para el uso de todas las áreas.

La comunidad laboral es educada y respetuosa, se percibe un ambiente laboral que se hace ameno y facilita el desarrollo de las actividades del día a día.

3.8. Entrenamiento

El entrenamiento se dio enfocado de dos maneras:

Primero, se llevó a cabo una inmersión en los procedimientos que se desarrollan desde el proceso de importaciones en el área de comercio exterior, para esto, durante la primera semana, estuve viendo una serie de videos que explicaban en detalle los procesos y la forma en que debían realizarse.

La segunda parte, se llevó a cabo de forma práctica, con dos personas, por un lado, el coordinador de comercio exterior, me explicó de principio a fin el manejo de las operaciones de importación que se coordinan desde el área, no sólo para C.I G & Lingerie SAS, sino también para algunas empresas que hacen parte del grupo empresarial, y en base a esto se asignaron las tareas de las que debía hacerme cargo. El proceso con el coordinador de comercio exterior fue de alrededor de 2 semanas.

Por otro lado, uno de los analistas de comercio exterior, que en sus funciones es la otra persona encargada de importaciones, ha estado haciéndome un acompañamiento paulatino, sirviendo de apoyo en caso de dudas y entregándome responsabilidades a medida que voy dominando las tareas que se me asignan. El desarrollo de la intervención coincidió con un momento en que las cadenas logísticas del mundo atraviesan por retos que han dificultado el funcionamiento eficiente de las operaciones, convirtiéndose esto así en una gran oportunidad para aprender cómo proceder en momentos en que los Blank Sailing y el Roll over por parte de las navieras, se convierten en una situación del día a día, haciendo necesario que la coordinación con el proveedor en destino sea lo más precisa posible para evitar la pérdida del Cut-off y afectar lo menos posible el abastecimiento para el correcto funcionamiento de las operaciones de la compañía.

Para conocer el funcionamiento del RNDC, he realizado trabajo autónomo e investigación, apoyándome en capacitaciones del ministerio de transporte, y también desde la empresa se ha realizado gestión para obtener apoyo y capacitación por parte de uno de los agentes de carga con los que trabaja la compañía.

Si bien el enfoque de las funciones asignadas se encontraba principalmente en el área de importaciones, por parte de Clara Piedrahita, directora de Comercio Exterior, recibí guía y orientación frente a las dudas que surgían respecto al funcionamiento de las exportaciones en la compañía teniendo en cuenta su carácter de comercializadora internacional, estos acercamientos sirvieron para contextualizar temas como el manejo de los DEX, las declaraciones juramentadas de origen, los certificados al proveedor, entre otros.

3.9. Competencias

Comunicación Asertiva: Es el eje principal del desarrollo de las funciones, esto teniendo en cuenta la importancia de tener una comunicación respetuosa, oportuna y diligente, no sólo con los proveedores externos, sino también con los internos dentro de las diferentes dependencias de la empresa.

Capacidad de Análisis: Ante el planteamiento de situaciones que se pueden tornar retadoras, es importante ir más allá y evaluar de forma profunda los escenarios que proyecta el desarrollo de las operaciones.

Trabajo en Equipo: Los procesos se interconectan, por ende, es importante ser conscientes de que, dentro de la compañía, no se maneja el desarrollo de las actividades bajo individualismos, el trabajo en equipo garantiza un flujo constante sin cuellos de botella que se tornen críticos.

Adaptabilidad: Las situaciones no siempre son estáticas, en el comercio exterior nos enfrentamos a escenarios cambiantes de forma constante, e ir en concordancia con estos cambios, permite evolución y transformación en pro de la mejora de los procesos.

Gestión del Tiempo: El carácter de prioridad que se asocia a las operaciones de comercio exterior, requiere la capacidad de definir prioridades pensando de manera eficiente, esto buscando no sólo ser efectivos, sino también apuntando a equilibrar de forma correcta el tiempo que se dedica a la vida profesional y el que se dedica a la vida personal.

3.10. Responsabilidades

Análisis semanal y aprobación de la información ingresada por las empresas de transporte en la plataforma del RNDC, esto con el fin de evaluar que las remesas si correspondan a las operaciones de la compañía y que se encuentren dentro de lo establecido dentro del SICETAC.

Enviar los documentos de las importaciones al área encargada de radicarlas, de esto depende la aprobación oportuna y a tiempo de los pagos a los proveedores en el exterior.

Envío de mínimas y notificación de carga al agente de aduana oportunamente, los insumos de confección siempre deben ser declarados como mercancía anticipada, dejar pasar las fechas acarrea sanciones.

Seguimiento y control constante de las operaciones de importación activas, es imperativa una comunicación constante con el agente de aduana y los agentes de carga.

3.11. Deberes

Desarrollar oportunamente las actividades encomendadas, siendo conscientes de que de esto depende un abastecimiento óptimo de los insumos de la compañía.

Reportar cualquier novedad que derive en toma de decisiones que deben escalarse dentro del área.

Poner especial atención a la información que se ingresa en las bases de datos, errores de redacción pueden convertirse en desfases financieros.

Estar actualizado constantemente sobre normativa cambiante, especialmente aquella que afecta directamente el área productiva al que pertenece la compañía.

3.12. Riesgos del Cargo

Dentro del desarrollo de las actividades, se está expuesto a sanciones por varias causales, entre esas están:

El pago de remesas con precios por debajo de los umbrales planteados por el ministerio de transporte en el SICETAC.

El no cumplimiento de los tiempos para presentar las declaraciones anticipadas.

El no pago de los UTS dentro de los tiempos exigidos por la DIAN.

4. Características de la Práctica

4.1. Justificación

El ser humano tiene su desarrollo a través de los años ligado directamente al aprendizaje, los individuos empiezan a absorber información del mundo que los rodea desde el momento en que nacen y, de esta manera se van formando los conocimientos, habilidades y actitudes que terminan por convertirse en los cimientos de su desarrollo como activos aportantes a la sociedad desde diferentes enfoques.

Cuando se habla del proceso formativo y educacional, se podría pensar que los doce años que toma en promedio culminar la primaria y el bachillerato en general, son una antesala precisa para saber qué esperar al iniciar la formación universitaria, pero no se puede negar que el enfoque de aprendizaje da un giro de 180 grados, la universidad aporta más que conocimientos básicos enfocados a la carrera de preferencia del estudiante, en este espacio se da lugar a la formación de adultos integrales, profesionales que deben salir al mundo con la capacidad de ofrecer un enfoque diferenciador desde la ética y la búsqueda del crecimiento no sólo personal sino también social.

La entrada al mundo laboral es sin duda un cambio de ambiente desafiante, se ponen a prueba no sólo los conocimientos adquiridos y la inteligencia emocional, sino también la capacidad de desenvolverse y enfrentar retos desconocidos, por eso la práctica empresarial pone al estudiante en una posición de descubrimiento y potencialización de su marca personal; descubriendo cuáles son las habilidades teóricas y sociales que más resaltan en ese perfil profesional al que está dando forma, y fortaleciendo la marca personal desde el desarrollo del ser, lo que permite dejar

una huella valiosa en la mente de quienes interactúan con ese profesional que se encuentra en la etapa final de su formación.

Es preciso comprender que en el entorno global actual los avances en el desarrollo de la inteligencia artificial, han transformado las necesidades formativas aplicables al mundo empresarial, ya no se compite sólo con otros profesionales, sino también con la tecnología, lo que sin lugar a dudas convierte en un aspecto aún más enriquecedor para el estudiante el desarrollo de la práctica empresarial como un vehículo para potencializar las habilidades que lograrán marcar el aspecto diferenciador frente a las nuevas tecnologías, demostrando porqué el papel del profesional universitario dentro de la organización no es reemplazable, sino que por el contrario es el complemento necesario para aprovechar a cabalidad los recursos que ofrecen los avances tecnológicos que se tienen a disposición hoy en día.

Para las empresas los practicantes universitarios son una invaluable fuente de energía, creatividad y potencial, estos aportan nuevas perspectivas y enfoques frescos a los problemas empresariales. Al ser estudiantes, están al tanto de las últimas tendencias, tecnologías y metodologías que pueden revitalizar las prácticas existentes en la empresa, también son una excelente manera de identificar y reclutar talento prometedor antes de que se gradúen.

Debe reconocerse que el desarrollo de la práctica, da a las organizaciones herramientas que permiten evaluar a los estudiantes en un entorno laboral real y cultivar relaciones con ellos desde etapas tempranas de su carrera profesional, convirtiendo así a la empresa en un actor relevante en la finalización de la etapa formativa de ese estudiante que pasa a convertirse en un activo funcional para el mercado laboral, y que puede poseer aptitudes que ayuden al crecimiento y consolidación de lo que representa la compañía.

4.2. Objetivo General

Establecer dentro de las compañías del grupo matriz implicadas en operaciones de comercio exterior, los procedimientos a llevar a cabo para mantener debidamente actualizada la información referente a las remesas de transporte de carga terrestre en el RNDC, esto con el fin de generar responsables en las dependencias que permitan apegarse a los requerimientos normativos que plantea el Ministerio de Transporte, para evitar incurrir en omisiones que pueden generar sanciones por parte de la Superintendencia de Transporte.

4.3. Objetivos Específicos

Estructurar los procedimientos dentro de la compañía para el registro de la información en el RNDC.

Definir encargados en cada compañía para registrar, controlar y aprobar las remesas cargadas por las empresas de transporte en el RNDC.

Proponer metodologías para realizar de forma más ágil y precisa, la validación de la información cargada en el RNDC de años anteriores aún pendiente por aprobar.

Controlar de forma permanente el correcto desarrollo de las importaciones de la compañía desde el envío de descripciones mínimas a la aduana, hasta la liquidación de la importación para la contabilidad de la compañía.

Apoyar el área de tesorería con el registro y programación oportuna de los montos y fechas de pago a los proveedores en el exterior.

5. Informe Ejecutivo

5.1. Estructurar los procedimientos dentro de la C.I G & Lingerie S.A.S para el registro de la información en el RNDC.

El Registro Nacional de Despacho de Transporte de Carga por Carretera (RNDC), es el sistema de información que el Ministerio de Transporte pone a disposición de las empresas de transporte de carga, los propietarios y conductores de vehículos de servicio público, generadores de carga y puertos marítimos o fluviales autorizados las 24 horas al día los 7 días a la semana. El sistema permite recibir, validar y transmitir la información generada en las operaciones del servicio público de transporte de carga por carretera del país para garantizar la transparencia y formalidad. Esta plataforma virtual fue implementada por la Resolución 377 de 2013 expedida por el Ministerio de Transporte para recibir información del sector transporte de carga a nivel nacional y así formular políticas públicas para el mejoramiento del servicio público automotor de carga, facilitar el seguimiento de la operación del transporte público de carga a los entes de control, permitiendo el cumplimiento de la política de libertad vigilada de acuerdo al Decreto 1079 de 2015. (Ministerio de Transporte, 2024)

En este sentido, las empresas de transporte habilitadas por el Ministerio de Transporte, el generador de carga, los propietarios, poseedores o tenedores de un vehículo de carga deben diligenciar, expedir y remitir la información exacta y fidedigna, según corresponda, a través del sistema RNDC, en los términos definidos de acuerdo a las resoluciones existentes, así como la información referente a las relaciones económicas derivadas de la prestación del servicio. Es así como, el reporte de la información se realiza por medio de un portal interactivo, servicios de interoperabilidad o aplicaciones de dispositivos móviles, de manera que, independiente del mecanismo de envío de información utilizado por el usuario, la transmisión de la información es

en tiempo real, por lo tanto, debe hacerse de manera oportuna y rigurosa. (Ministerio de Transporte, 2023)

La C.I. G & Lingerie S.A.S dentro de la cadena logística, cumple el rol de generador de carga, por ende, deberá reportar el dato del Flete en el sistema del Registro Nacional de Despachos de Carga -RNDC-, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes al recibo de la mercancía transportada o en caso de existir pacto en contrario, el generador de carga deberá reportar la información dentro del plazo estipulado para realizar el pago a la empresa de transporte. En su oportunidad, los artículos 2 y 6 del Decreto 2228 del 11 de octubre de 2013 establecieron las obligación de los generadores de carga de reportar información en el sistema RNDC. Es oportuno señalar que, esta obligación se encuentra actualmente definida en los artículos 2.2.1.7.6.2. Y 2.2.1.7.6.9. Del Decreto 1079 de 2015. (Ministerio de Transporte, 2023)

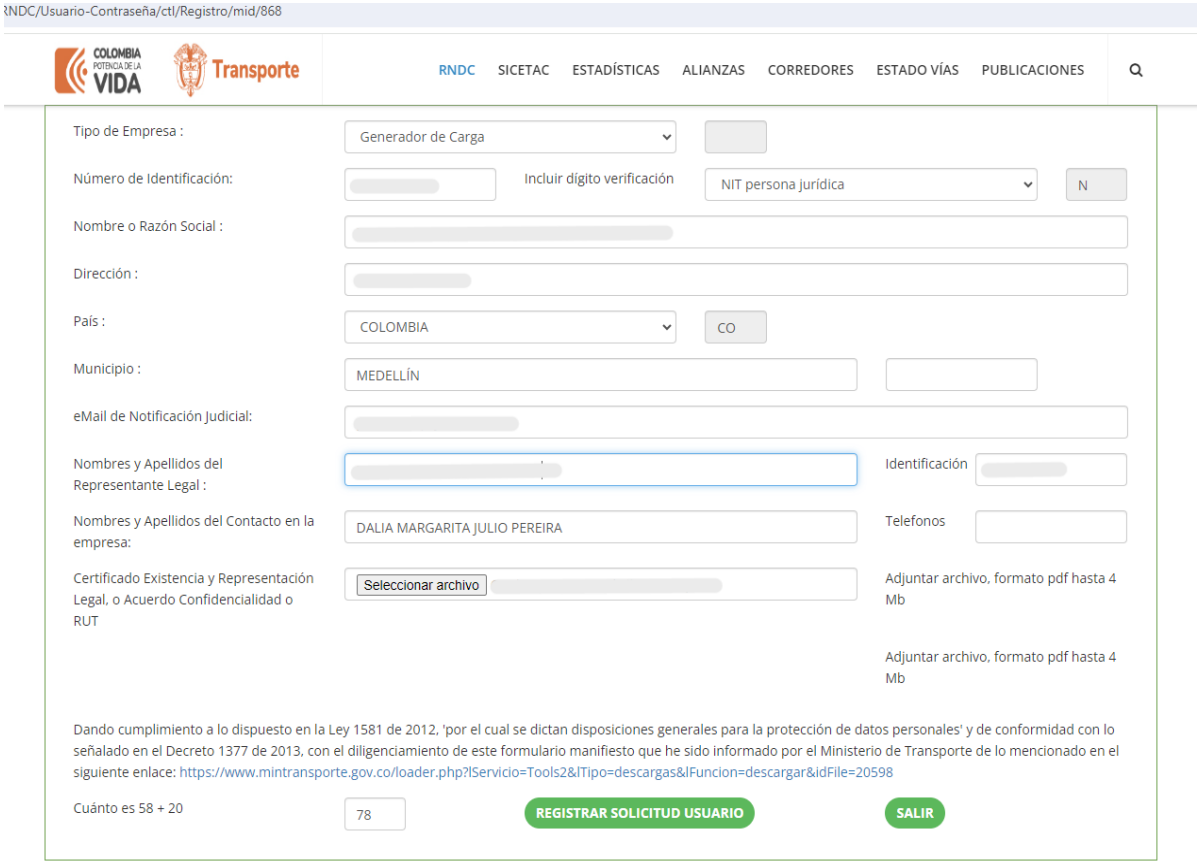
Desde que comenzó a regir esta normatividad en 2013, hasta el mes de diciembre de 2022, la compañía no se vio en la necesidad de reportar esta información, debido a que la contratación de transporte terrestre, estaba a cargo de la agencia de aduanas apoderada de las operaciones de importación de la compañía, por ende, ellos eran los generadores de carga.

A partir de enero de 2023, la contratación de las empresas de transporte se empezó a dar sin intermediarios, por lo tanto, se pasó a ser generadores de carga, lo que crea la obligación de reportar el valor de los fletes a las remesas generadas a nombre de C.I. G & Lingerie S.A.S.

Al momento de iniciar la intervención empresarial, este proceso no se estaba implementando, lo que generaba un riesgo de ser sancionados por la Superintendencia de Transporte.

El proceso tuvo que iniciarse desde cero, siendo el primer paso la solicitud del usuario para ingresar al sistema del RNDC.

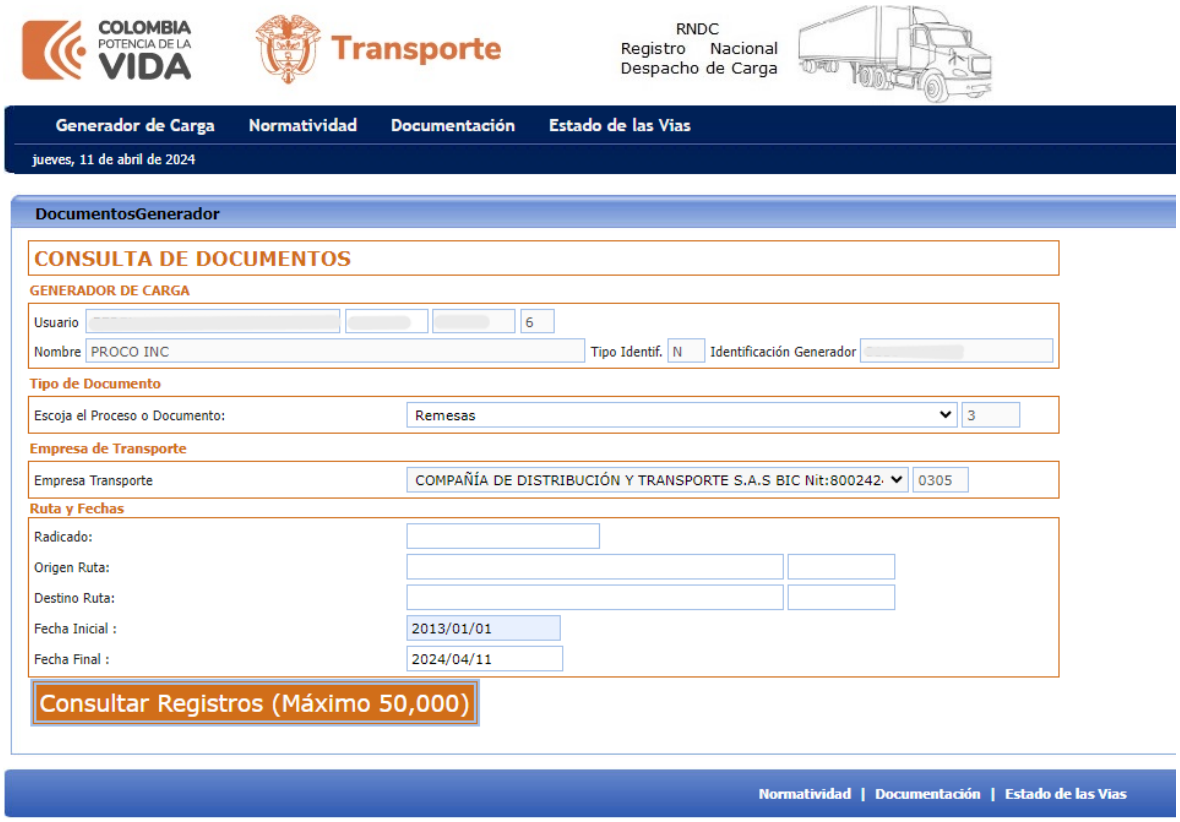
Imagen 15. Proceso Registro de Generador de Carga en el RNDC



Fuente: https://plc.mintransporte.gov.co/RNDC/Usuario-ContraseRegistro

Después de que se tuvieron credenciales para el ingreso, el paso a seguir era revisar las remesas cargadas bajo el NIT de la compañía desde Enero de 2013 hasta la fecha, el filtro se realiza desde 2013 porque en esa fecha empezó a regir la obligación, por lo tanto es preciso verificar que no haya información de remesas que no corresponden a la compañía cargadas por error.

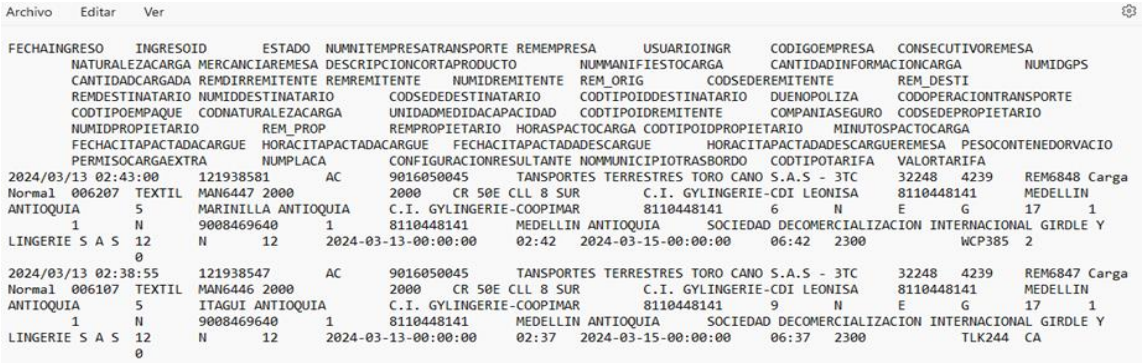
Imagen 16. Proceso consulta de Registros



Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

La información que trae el sistema, se descarga como un archivo plano, el cual se convierte a Excel para poder filtrar y validar los datos de forma más eficaz.

Imagen 17. Archivo Plano Remesas Registradas bajo el NIT de la compañía



Archivo Editar Ver

```
FECHAINGRESO    INGRESOID       ESTADO  NUMNITEMPRESATRANSPORTE REMEMPRESA      USUARIOINGR     CODIGOEMPRESA   CONSECUTIVOREMESA
        NATURALEZACARGA MERCANCIAREMESA DESCRIPCIONCORTAPRODUCTO        NUMMANIFIESTOCARGA      CANTIDADINFORMACIONCARGA        NUMIDGPS
        CANTIDADCARGADA REMDIRREMITENTE REMREMITENTE    NUMIDREMITENTE  REM_ORIG        CODSEDEREMITENTE        REM_DESTI
        REMDESTINATARIO NUMIDDESTINATARIO       CODSEDEDESTINATARIO     CODTIPOIDDESTINATARIO   DUENOPOLIZA     CODOPERACIONTRANSPORTE
        CODTIPOEMPAQUE  CODNATURALEZACARGA      UNIDADMEDIDACAPACIDAD   CODTIPOIDREMITENTE      COMPANIASEGURO  CODSEDEPROPIETARIO
        NUMIDPROPIETARIO        REM_PROP        REMPROPIETARIO  HORASPACTOCARGA CODTIPOIDPROPIETARIO    MINUTOSPACTOCARGA
        FECHACITAPACTADACARGUE  HORACITAPACTADACARGUE   FECHACITAPACTADADESCARGUE       HORACITAPACTADADESCARGUEREMESA  PESOCONTENEDORVACIO
        PERMISOCARGAEXTRA       NUMPLACA        CONFIGURACIONRESULTANTE NOMMUNICIPIOTRASBORDO    CODTIPOTARIFA   VALORTARIFA
2024/03/13 02:43:00     121938581       AC      9016050045      TANSPORTES TERRESTRES TORO CANO S.A.S - 3TC     32248   4239    REM6848 Carga
Normal  006207  TEXTIL  MAN6447 2000            2000    CR 50E CLL 8 SUR        C.I. GYLINGERIE-CDI LEONISA     8110448141      MEDELLIN
ANTIOQUIA       5       MARINILLA ANTIOQUIA     C.I. GYLINGERIE-COOPIMAR        8110448141      6       N       E       G       17      1
        1       N       9008469640      1       8110448141      MEDELLIN ANTIOQUIA      SOCIEDAD DECOMERCIALIZACION INTERNACIONAL GIRDLE Y
LINGERIE S A S  12      N       12      2024-03-13-00:00:00     02:42   2024-03-15-00:00:00     06:42   2300            WCP385  2
                0
2024/03/13 02:38:55     121938547       AC      9016050045      TANSPORTES TERRESTRES TORO CANO S.A.S - 3TC     32248   4239    REM6847 Carga
Normal  006107  TEXTIL  MAN6446 2000            2000    CR 50E CLL 8 SUR        C.I. GYLINGERIE-CDI LEONISA     8110448141      MEDELLIN
ANTIOQUIA       5       ITAGUI ANTIOQUIA        C.I. GYLINGERIE-COOPIMAR        8110448141      9       N       E       G       17      1
        1       N       9008469640      1       8110448141      MEDELLIN ANTIOQUIA      SOCIEDAD DECOMERCIALIZACION INTERNACIONAL GIRDLE Y
LINGERIE S A S  12      N       12      2024-03-13-00:00:00     02:37   2024-03-15-00:00:00     06:37   2300            TLK244  CA
                0
```

Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

Para darle un mejor manejo, se filtran los datos por empresa de transporte, de esta manera, se crean archivos independientes para enviar a cada empresa individualmente, solicitando información sobre el valor de flete a registrar por cada remesa.

Imagen 18.Estructura de Correo Solicitud Valores de Flete

Fuente: Agencia de Práctica

Teniendo en cuenta la cantidad de información pendiente por poner al día, se tomó la decisión de que el mejor método a implementar para ingresar la información al RNDC, sería el cargue masivo por remesas, por lo que al recibir devuelta los archivos con la información solicitada, se crea un archivo plano con una estructura previamente establecida por el RNDC, en este se debe ingresar el NIT del generador, el NIT de la empresa de transporte, el consecutivo asignado a cada remesa, y la tarifa de flete reportada por la empresa de transporte para cada viaje.

Imagen 19. Formato Archivo Plano Cargue Masivo

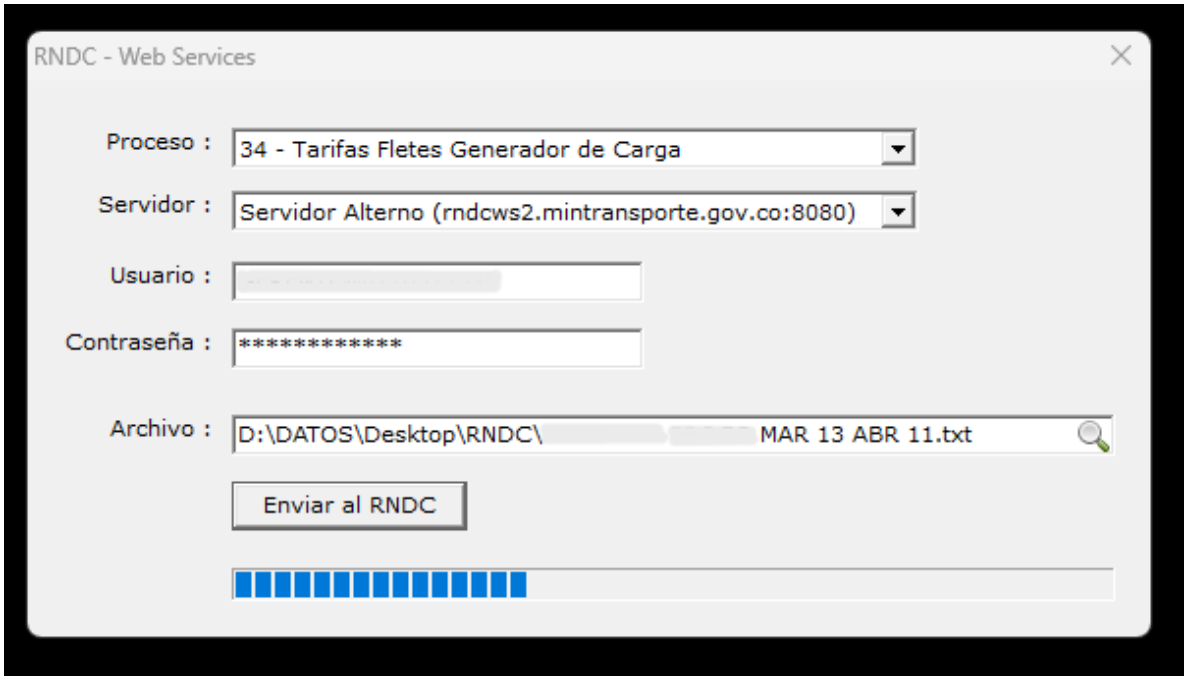
Archivo Editar Ver

CODIDGENERADOR	NUMIDGENERADOR	TIPOIDEMPRESA	NUMIDEMPRESA	CONSECUTIVOREMESA	CODTIPOTARIFA	VALORTARIFA
N	9003265230	N	8001048910	101042380	V	3200000
N	9003265230	N	8001048910	101042381	V	3500000
N	9003265230	N	8001048910	101042382	V	2500000
N	9003265230	N	8001048910	101042384	T	50000

Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

Tras realizar la elaboración del archivo plano con la información solicitada, se debe cargar a la aplicación “Generador”, esta se encuentra disponible para descargar en el portal logístico de Colombia y está diseñada exclusivamente para realizar los cargues masivos de información.

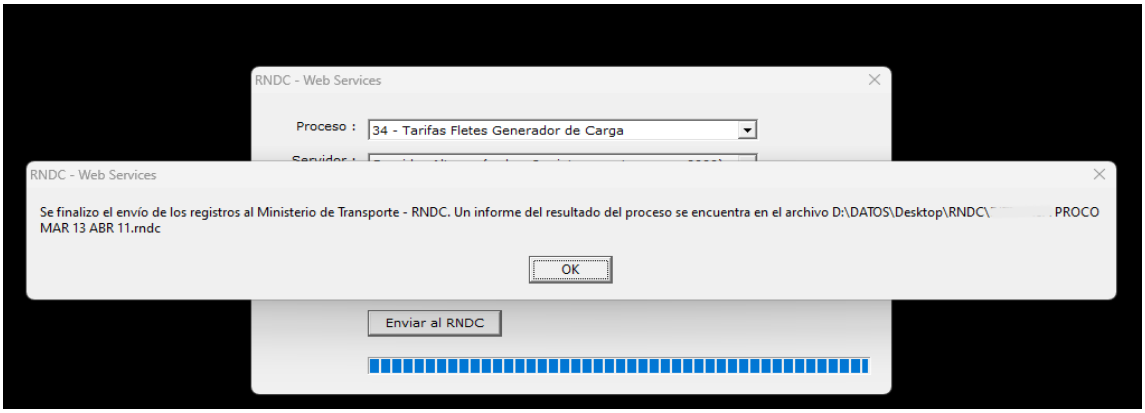
Imagen 20. Proceso de Cargue Masivo Fletes al RNDC



Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

Al terminar el cargue, la aplicación genera un mensaje informativo dando por finalizado el proceso e indicando la ruta dónde se almacenó el archivo plano con el resultado de la operación.

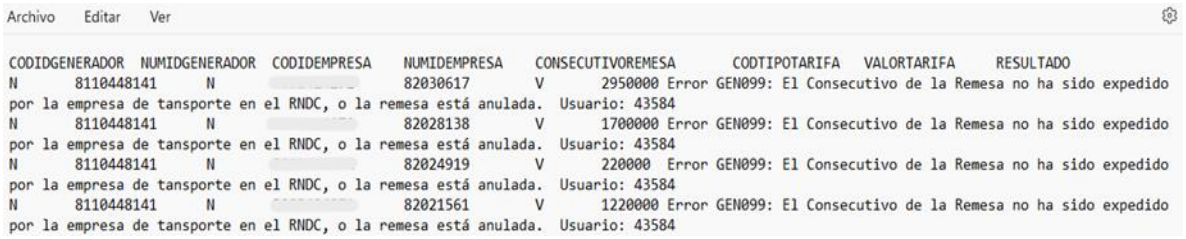
Imagen 21. Notificación Cargue Masivo Completado



Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

En caso de presentarse algún error o discrepancia en la información cargada al sistema, en el archivo plano con el resultado de la operación, frente a la remesa que presenta el error, puede evidenciarse el código del error para que el usuario valide en la página del RNDC qué tipo de error es y proceda a corregirlo. Si el cargue es exitoso, se muestra el número de radicado con el que quedó identificada la operación.

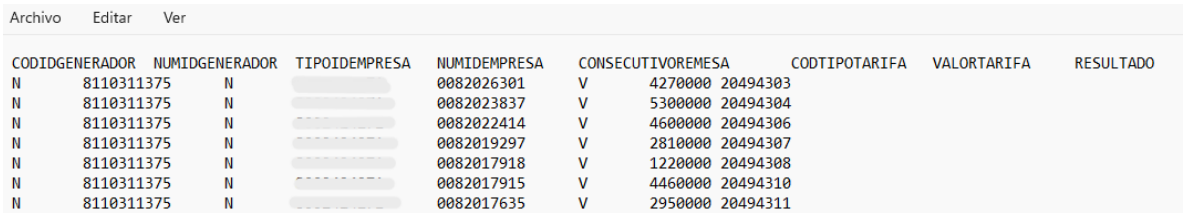
Imagen 22. Ejemplo Cargue Masivo con Error



Archivo Editar Ver

```
CODIDGENERADOR  NUMIDGENERADOR  CODIDEMPRESA    NUMIDEMPRESA    CONSECUTIVOREMESA       CODTIPOTARIFA   VALORTARIFA     RESULTADO
N       8110448141      N                       82030617        V       2950000 Error GEN099: El Consecutivo de la Remesa no ha sido expedido
por la empresa de tansporte en el RNDC, o la remesa está anulada.  Usuario: 43584
N       8110448141      N                       82028138        V       1700000 Error GEN099: El Consecutivo de la Remesa no ha sido expedido
por la empresa de tansporte en el RNDC, o la remesa está anulada.  Usuario: 43584
N       8110448141      N                       82024919        V       220000  Error GEN099: El Consecutivo de la Remesa no ha sido expedido
por la empresa de tansporte en el RNDC, o la remesa está anulada.  Usuario: 43584
N       8110448141      N                       82021561        V       1220000 Error GEN099: El Consecutivo de la Remesa no ha sido expedido
por la empresa de tansporte en el RNDC, o la remesa está anulada.  Usuario: 43584
```

Imagen 23. Ejemplo Cargue Masivo Exitoso



Archivo Editar Ver

```
CODIDGENERADOR  NUMIDGENERADOR  TIPOIDEMPRESA   NUMIDEMPRESA    CONSECUTIVOREMESA       CODTIPOTARIFA   VALORTARIFA     RESULTADO
N       8110311375      N                       0082026301      V       4270000 20494303
N       8110311375      N                       0082023837      V       5300000 20494304
N       8110311375      N                       0082022414      V       4600000 20494306
N       8110311375      N                       0082019297      V       2810000 20494307
N       8110311375      N                       0082017918      V       1220000 20494308
N       8110311375      N                       0082017915      V       4460000 20494310
N       8110311375      N                       0082017635      V       2950000 20494311
```

Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

5.2. Definir encargados en cada compañía para registrar, controlar y aprobar las remesas cargadas por las empresas de transporte en el RNDC.

Si bien muchas de las operaciones de transporte de la compañía se mueven bajo el NIT de C.I. G & Lingerie S.A.S, no todas están asociadas a las mismas dependencias, por ende se hace necesario determinar responsables por cada área para el diligenciamiento de la información en los tiempos establecidos.

Teniendo en cuenta lo anterior, se tuvo una reunión con personal encargado de distribución administrativa en el centro logístico de la compañía, y tras evaluar la forma más eficiente de realizar los registros, se definió que cada dependencia se hará responsable del registro de la información de las remesas que se desglosan de sus operaciones de transporte. Esto con el fin de lograr un mejor control y evitar errores que podrían acarrear sanciones.

Inicialmente mientras se pone al día la información que está pendiente por registro de remesas de años anteriores, el personal de distribución administrativa en el centro logístico, tendrá la tarea de gestionar con las empresas de transporte los valores de los fletes de las remesas que obedecen a operaciones diferentes a las que están asociadas con Comercio Exterior, tras obtener esta información, me la enviaran a mí para realizar el cargue masivo de los valores de flete al RNDC.

Cuando la información se encuentre al día, como el método a utilizar será el de aprobación de factura electrónica, cada área realizará de manera independiente la validación de las facturas y su posterior aprobación en el RNDC en los tiempos estipulados.

5.3. Proponer metodologías para realizar de forma más ágil y precisa, la validación de la información cargada en el RNDC de años anteriores aún pendiente por aprobar.

El método de cargue masivo será utilizado sólo mientras la información es puesta al día, esto teniendo en cuenta que es el que resulta más eficiente debido a que el número de registros que tienen pendiente por registrar el flete es considerablemente alto, y son once empresas de transporte diferentes las que prestan sus servicios a la compañía.

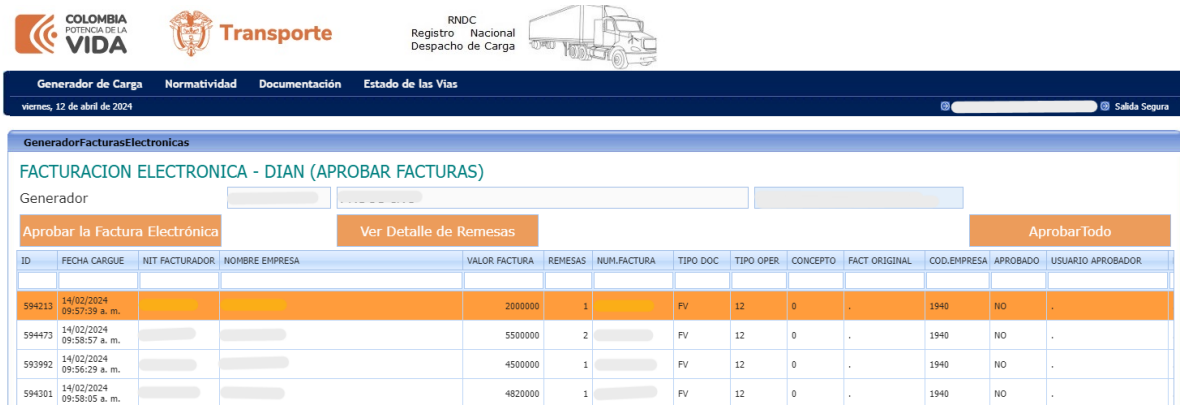
A medida que se va poniendo la información al día, se decidió que la metodología para realizar el registro sería la de la aprobación de la factura electrónica, este método se empezó a implementar por el RNDC en marzo del presente año. Las empresas de transporte realizan el cargue del archivo XML de la factura electrónica a la plataforma del RNDC, es pertinente señalar que, el XML de la factura electrónica de transporte de carga por carretera que recibe el sistema de información Registro Nacional de Despachos de Carga -RNDC- corresponde al XML de la respuesta que entrega la U.A.E. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN-, después de validar la factura que le envía la empresa de transporte. (Ministerio de Transporte, 2023)

Imagen 24. Consulta Facturación Electrónica RNDC

Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

Como generador de carga se puede ingresar al sistema y validar en la opción “Factura electrónica” las facturas pendientes por aprobar, revisarlas y aprobar el valor del flete cobrado, simplificando así la tarea, dándole mejor control y evitando así incurrir en faltas que podrían acarrear sanciones.

Imagen 25. Aprobación Facturación Electrónica RNDC



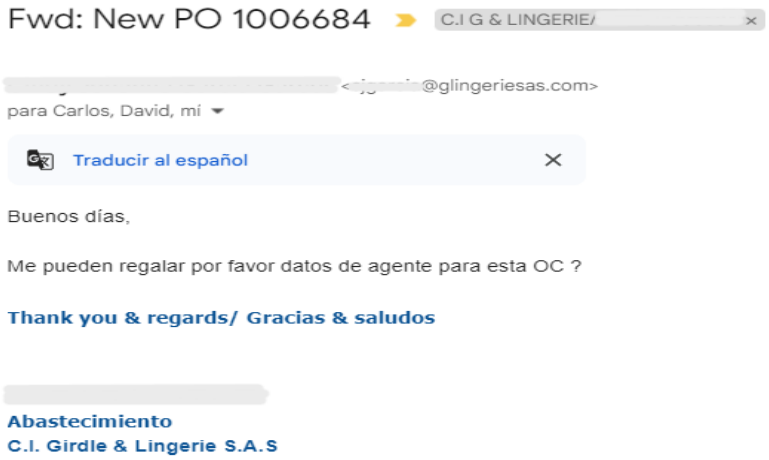
Fuente: Usuario RNDC C.I G & Lingerie S.A.S

La revisión y aprobación se realizará semanalmente, por la persona previamente designada para esto en las áreas implicadas.

5.4. Controlar de forma permanente el correcto desarrollo de las importaciones de la compañía desde el envío de descripciones mínimas a la aduana, hasta la liquidación de la importación para la contabilidad de la compañía.

Las operaciones de importación dan inicio con la recepción de una orden de compra por parte del proceso de abastecimiento y la solicitud de agente en destino para la operación.

Imagen 26. Apertura operación de Importación



Fuente: Agencia de Práctica

El agente en origen es contactado por la agencia de carga nacional con la que se vaya a realizar la operación, a esta se le envían todas las indicaciones de la naturaleza de la carga y ellos son los encargados de coordinar con el proveedor la recepción de la mercancía en origen y las condiciones bajo las que debe ser importada.

Imagen 27. Apertura Operación Agente de Carga

SEGUIMIENTO DE CARGA

Señores:
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL GIRDLE & LINGERIE S.A.S.

Estimado cliente, reciba un cordial saludo

Orden:	1006684	Término de Negociación:	EXW - EX Works	Cotización:	
Proveedor:				Orden Proveedor	1006684
Origen:	Hong Kong	Fch.Salida:		Motonave:	
Destino:	Buenaventura	Fch. Estimada de Llegada:			
No.Piezas:		Peso:		Volumen:	
HBL:					
Mercancía					

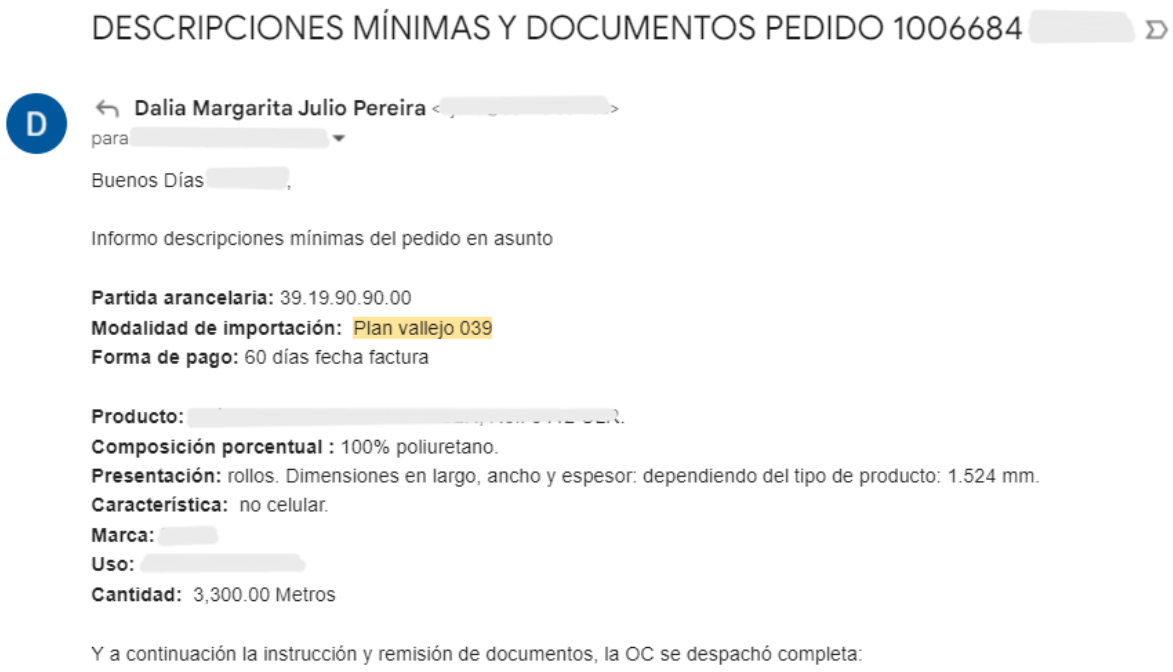
Status del Embarque

Fecha	Status
2024-01-25 10:01:49	El shipper ha informado los siguientes detalles de la carga: 1 PLT - 773.5KGS - 1.49CBM Estaremos informando detalles de reserva a la mayor brevedad.

Fuente: Agencia de Práctica

Cuando está lista la mercancía y se realizó la verificación de los documentos (factura, lista de empaque, certificado de origen, entre otros), se procede a enviar descripciones mínimas a la agencia de aduana, ellos serán los encargados de realizar todo el trámite de ingreso de la mercancía a territorio nacional, con la agencia de aduana se tiene una comunicación constante que es de vital importancia para evitar errores, más aun teniendo en cuenta que por la actividad económica que realiza la empresa, las importaciones llegan como mercancía anticipada.

Imagen 28. Envío Descripciones Mínimas a la Agencia de Aduanas



DESCRIPCIONES MÍNIMAS Y DOCUMENTOS PEDIDO 1006684

D

Dalia Margarita Julio Pereira <

para

Buenos Días ,

Informo descripciones mínimas del pedido en asunto

Partida arancelaria: 39.19.90.90.00
Modalidad de importación: Plan vallejo 039
Forma de pago: 60 días fecha factura

Producto:
Composición porcentual : 100% poliuretano.
Presentación: rollos. Dimensiones en largo, ancho y espesor: dependiendo del tipo de producto: 1.524 mm.
Característica: no celular.
Marca:
Uso:
Cantidad: 3,300.00 Metros

Y a continuación la instrucción y remisión de documentos, la OC se despachó completa:

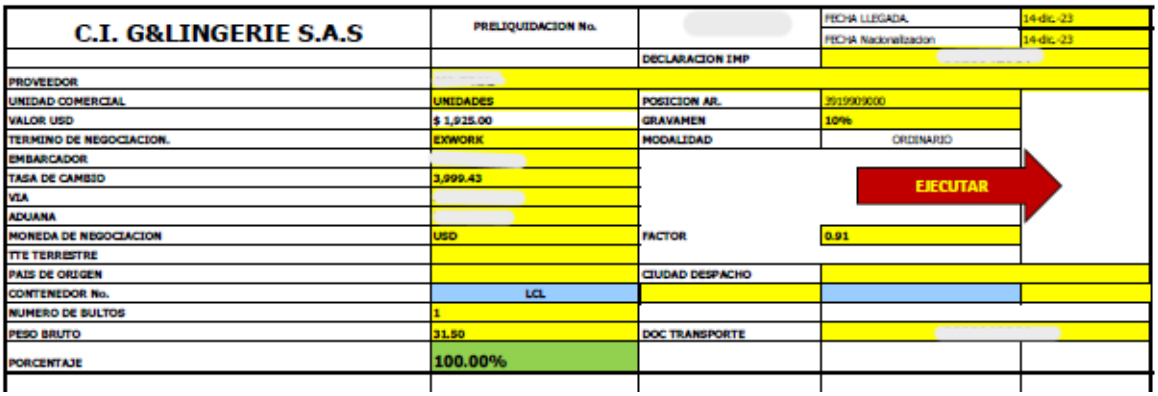
Fuente: Agencia de Práctica

La agencia de aduanas con la que se tiene un contrato de mandato aduanero, se encarga de todo el proceso de programar la IPM, generar el ROP y hacerlo llegar a la empresa para su pago, y presentar la mercancía ante la autoridad aduanera para su nacionalización.

Tras el levante de la mercancía, la agencia de aduanas entrega planillas a la compañía de transporte terrestre asignada por la compañía para que se encargue de trasladar la carga desde

puerto hacia el lugar final de destino. Cuando la mercancía es recibida en la sede indicada, se procede a realizar la liquidación de la importación, esto con el fin de definir el costo con el que entran los insumos, la liquidación es enviada al área contable y allí termina la labor del área de comercio exterior en el proceso.

Imagen 29. Liquidación Importación



Fuente: Agencia de Práctica

5.5. Apoyar el área de tesorería con el registro y programación oportuna de los montos y fechas de pago a los proveedores en el exterior.

Tras realizar el envío de descripciones mínimas, se procede a registrar en un archivo de Excel, la información de pago referente a ese pedido. Semanalmente se realiza un filtro por fecha de vencimiento en un rango de 7 días y este se reporta a tesorería para la realización de los pagos.

Imagen 30. Programación de Pagos al Exterior

ENVIO DE DOCUMENTOS

PARA:

DE: COMERCIO EXTERIOR

FECHA: Abril 5 de 2024

Adjunto encontrará los siguientes documentos para realizar los tramites bancarios, así:

EMPRESA	PEDIDO	PROVEEDOR	VALOR TOTAL EN LA MONEDA	FECHA VENC.
			86.585,90	10/4/2024
C.I. LINGERIE			477,60	10/4/2024
			57.933,13	13/4/2024
C.I. LINGERIE			200,00	10/4/2024
			2.300,00	10/4/2024
C.I. LINGERIE			822,00	12/4/2024
			EUR 3.153,00	9/4/2024

Fuente: Agencia de Práctica

Finalmente, tesorería envía a comercio exterior los Swift de pago identificado por número de pedido, y desde comercio exterior se procede a notificar al proveedor el pago adjuntando el comprobante.

Imagen 31. Notificación de Pago al Proveedor

WIRE TRANSFER PO 1006704

D Dalia Margarita Julio Pereira <

para

Good Day

Please find attached the wire transfer for the PO in subject.

Best Regards.

--

DALIA MARGARITA JULIO PEREIRA

Comercio Exterior

Un archivo adjunto • Analizado por Gmail

PDF

1006704.pdf

Fuente: Agencia de Práctica

5.6. Propuesta de Valor

En el contexto actual lograr procesos eficientes se ha convertido en uno de principales objetivos de las organizaciones, es por eso que se torna imprescindible lograr que las nuevas tareas a realizar se integren de una manera sencilla a las operaciones ya establecidas.

Teniendo en cuenta lo anterior y en respuesta a los desafíos operativos identificados en el proceso de comercio exterior, se propone una solución integral que aborde las necesidades específicas de C.I. G & Lingerie S.A.S y las empresas pertenecientes al grupo empresarial. Esto con un enfoque centrado en optimizar la gestión de información relacionada con el Registro Nacional de Despachos de Carga (RNDC), buscando el aprovechamiento de la tecnológica y creando un enfoque consultivo para mejorar la eficiencia y el cumplimiento normativo.

Es de vital importancia definir claramente los roles y responsabilidades dentro de cada compañía para registrar, controlar y aprobar las remesas cargadas por las empresas de transporte en el RNDC. Esto garantizará una mayor transparencia y rendición de cuentas en el proceso.

También se necesita crear un enfoque que permita explorar metodologías innovadoras para agilizar y mejorar la precisión en la validación de la información cargada en el RNDC de años anteriores.

Es muy importante que todos los enfoques utilizados, se integren sin problemas con los sistemas existentes de las compañías para garantizar una transición suave y minimizar la interrupción en las operaciones diarias.

De esta manera es más factible garantizar el cumplimiento normativo en relación con el registro de información en el RNDC, mitigando el riesgo de sanciones por parte de la Superintendencia de Transporte; lograr eficiencia operativa, al automatizar procesos manuales y

reducir los tiempos de respuesta en la validación de información; y crear mayor transparencia y control sobre el proceso de registro de información en el RNDC, permitiendo una mejor gestión y toma de decisiones.

6. Aportes a Mi Formación Personal

El proceso de intervención en C.I. G & Lingerie S.A.S, se ha convertido en una oportunidad de aprendizaje y crecimiento constante, no sólo por la forma en que ha servido como plataforma para integrar los conocimientos adquiridos a lo largo de diez años en el campo laboral, con todo lo aprendido durante el proceso formativo que se ha llevado a cabo en la Universidad Católica Luis Amigó, y traerlo a los requerimientos y necesidades que planteaba el área de Comercio Exterior de la compañía, sino también porque esta experiencia ha permitido fortalecer aspectos como: el autoaprendizaje, la disciplina y responsabilidad, trabajo en equipo, comunicación asertiva, y la importancia de aprovechar el conocimiento de los demás para enriquecer y potenciar las capacidades propias.

7. Aportes a Mi Formación Profesional

Desarrollar la práctica empresarial bajo la modalidad de intervención empresarial en una compañía con la historia y evolución que tiene C.I G & Lingerie S.A.S, se convirtió en el puente para avanzar a explorar de una manera integral, el abanico de posibilidades que ofrecen los Negocios Internacionales a quienes se inclinan por esta profesión. Al estar en el día a día de la comercializadora internacional, el contacto con otros actores como las agencias de aduanas, los agentes de carga, las empresas de transporte terrestre y los diferentes proveedores que tienen relación con el negocio, se convirtió en una fuente de aprendizaje constante, fortaleciendo la capacidad de análisis y resolución de problemas, y generando herramientas para potenciar las habilidades de relacionamiento con terceros. También, es oportuno resaltar que trabajar en la estructuración de la intervención de acuerdo con la necesidad que planteó la dirección del área de comercio exterior, en cuanto a los reportes en el Registro Nacional de Despachos de Carga por Carretera, permitió identificar fortalezas aplicables a la vida profesional, tales como el compromiso, la autodisciplina, y la inteligencia emocional.

Es preciso expresar agradecimiento a quienes hicieron posible el desarrollo de esta intervención, a la empresa y a la dirección de la planta de semielaborados, por la oportunidad de aprender día a día a lo largo de seis años en el área productiva, y abrir la posibilidad para que ese aprendizaje fuese complementado con la inmersión en el área de comercio exterior. A la dirección de comercio exterior por el voto de confianza, y a su vez al equipo de trabajo por la disposición a enseñar y el compañerismo, lo que permitió generar seguridad y tranquilidad en el desarrollo de las actividades. A la universidad, por ser la base de los conocimientos aplicados y a la asesora de prácticas por el acompañamiento y la orientación constante durante el desarrollo de las diferentes etapas de realización de este informe.

8. Conclusiones

Se hace preciso que los procedimientos que aplica el del Ministerio de Transporte de Colombia con el fin de hacer seguimiento a las operaciones de transporte de carga terrestre a nivel nacional, sean complementados con más herramientas de promoción que aboguen por reconocer la importancia que tiene para los actores del transporte automotor de carga en el país, trabajar teniendo en cuenta de los costos eficientes de operación.

El correcto funcionamiento de las operaciones de comercio exterior, está directamente ligado al control y seguimiento que se da desde el momento inicial de estas, si bien cada uno de los actores de la cadena logística internacional tiene un papel establecido a desarrollar, no se debe dar por hecho que eso exime a las empresas de la responsabilidad de prestar especial atención a los detalles, esto en conjunto con una correcta delegación de tareas y responsabilidades por áreas, se convierte en un factor que genera celeridad en las operaciones internacionales y aporta competitividad al negocio.

La C.I G & Lingerie S.A.S es un ejemplo notable de crecimiento, innovación y evolución en el tiempo, conocer desde adentro los diferentes frentes desde los que se mueven las operaciones de la compañía a nivel internacional, resalta lo importante que es para el entorno empresarial desarrollar estrategias de negocios que permitan no sólo llegar a mercados extranjeros, sino lograr permanencia, crecimiento y reconocimiento.

Para el desarrollo de las tareas asignadas, fueron de gran ayuda los conocimientos teóricos ofrecidos por la universidad en muchos de los temas referentes a comercio exterior, pero es de vital importancia resaltar que el enfoque se da por educar a los estudiantes desde el ser, marca la diferencia para entender lo imperativo de ser profesionales con unas bases éticas firmes ante cualquier situación, lo que ayuda de forma notable a fortalecer la autodisciplina.

El acompañamiento del asesor tiene la capacidad de generar confianza y tranquilidad para el desarrollo de las tareas, potenciando el empoderamiento y la autoconfianza a la hora de desempeñar las labores asignadas.

9. Recomendaciones

En el contexto global actual, para las empresas darse a conocer y tener la capacidad de generar un impacto de recordación positivo no sólo en los consumidores, sino también en el cliente interno, marca la diferencia a la hora de generar negocios eficientes y rentables, y esto va más allá de las estrategias de marketing, teniendo esto en cuenta, es importante tener presente que la misión y la visión de la compañía, no deben tomarse como conceptos obsoletos, fue difícil lograr encontrar esta información actualizada o de una fuente que resultara confiable, por ende, se recomienda compartir esta información en los medios de comunicación organizacional y en la página web de la compañía, para evitar confusiones con información que puede estar errada o desactualizada y que puede diferir de los principios sobre los que se fundamenta la organización.

Para el líder del proceso en la empresa la recomendación es una invitación a seguir promoviendo la capacitación constante del equipo de trabajo como lo hace hasta el momento, esto marca la diferencia y se convierte en un factor motivador que permite a quienes integran al equipo no sólo adquirir nuevos conocimientos, sino mantenerse actualizados y potencializar la capacidad de pensamiento crítico, análisis y resolución de problemas.

A la Universidad Católica Luis Amigó, se le recomienda tener presente dentro de los enfoques formativos, generar mayores experiencias de inmersión para el estudiante, fortaleciendo así el conocimiento aspectos como: la forma en que se dan el día a día de las operaciones de comercio exterior, cómo son los documentos asociados a estos y qué se debe tener en cuenta para evitar errores que podrían representar sanciones, retrasos, sobre costos o pérdida de competitividad.

Para la coordinación de prácticas la recomendación se enfoca en generar espacios que permitan a los estudiantes que están en el proceso de realizar la práctica empresarial, fortalecer su salud mental y obtener herramientas para manejar de una mejor manera el estrés, la presión o

la frustración que pueden estar ligadas al ingreso al mundo laboral. Esto permitirá que el acercamiento universidad – estudiante – agencia de práctica, arroje al final del ejercicio mejores resultados.

Webgrafía y Bibliografía

2GO Logistics. (14 de Julio de 2023). *Pak2go Logistics*. Obtenido de https://2gologistics.com/blog/que-significan-eta-etd-atd-y-ata-en-el-transporte-maritimo/

Aduaeasy. (26 de Noviembre de 2022). *Aduaeasy Bolg*. Obtenido de https://www.aduaeasy.com/blog/demoras-estadias-y-almacenajes#:~:text=Este%20concepto%20se%20utiliza%20cuando,entregado%20el%20contenedor%20a%20tiempo.

Aduantir Colombia LTDA. (s.f.). *Aduantir Despachos Terrestres*. Obtenido de https://es.aduantir.com/despachos-terrestres/servicio-dta-y-otm-en-colombia-3-pasos-para-identificarlos/

Alcaldía de Bogotá. (s.f.). *Normas - Alcaldía de Bogotá*. Obtenido de https://alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=136677

APR Aduanas Transporte Logística. (11 de Marzo de 2021). *APR Noticias*. Obtenido de https://www.apr.es/que-es-el-blank-sailing-y-como-afecta-al-transporte-maritimo/

APR Aduanas Transporte Logística. (12 de Abril de 2021). *APR Transporte Marítimo*. Obtenido de https://www.apr.es/el-temido-roll-over-en-transporte-maritimo-y-como-evitarlo/

Cámara de Comercio de Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S. (01 de Abril de 2024). Cámara de Comercio de Sociedad de Comercialización Internacional Girdle & Lingerie S.A.S. Medellín, Colombia.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2019). *DIAN Aduanas.* Obtenido de https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Origen1/1-1-1-Decreto-1165-2019-Extracto-regulaciones-relacionadas-con-el-origen.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (11 de Mayo de 2020). *DIAN Prensa*. Obtenido de https://www.dian.gov.co/Prensa/Paginas/NG-Conozca-los-beneficios-del-exportador-autorizado-en-la-actual-emergencia-sanitaria.aspx

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2021). *DIAN Aduanas.* Obtenido de https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Usuarios-Tramite-Simplificado.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2023). *DIAN Aduanas.* Obtenido de https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/Abece-Declaracion-Andina-de-Valor-DAV.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2024). *DIAN Aduanas.* Obtenido de https://www.dian.gov.co/aduanas/Documents/Abece-Declaracion-de-Importacion-Tipo-Anticipada.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (s.f.). *DIAN Atención al Ciudadano.* Obtenido de https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2019/Formulario_690_2018.pdf

DSV. (s.f.). *DSV Nuestras Soluciones*. Obtenido de https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-aereo/elementos-unitarios-de-carga-aerea

DSV. (s.f.). *DSV Transporte Marítimo*. Obtenido de https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/ciclo-de-un-contenedor

iContainers. (s.f.). *iContainers Blog*. Obtenido de https://www.icontainers.com/es/2015/08/28/planificacion-import-export/#:~:text=El%20cut%20off%20es%20el,nuestra%20carga%20salga%20en%20%C3%A9l.

Inseroca Internacional. (20 de Mayo de 2021). *Inseroca Noticias*. Obtenido de https://inseroca.com/carta-porte-internacional-y-su-importancia-en-los-procesos-logisticos/

Jupiter de Colombia. (s.f.). *Escuela Jupiter* . Obtenido de https://www.jupiterdecolombia.com/wpcontent/uploads/2020/07/Escuela_Jupiter_OTM_DTA.pdf

Legis. (16 de Febrero de 2022). *Bolg Legis*. Obtenido de https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/declaracion-importacion-dian

Leonisa. (2024). *Nosotros*. Obtenido de https://intraleo.leonisa.com/Leonisa/quienes_somos/index.html

Leonisa Colombia. (Abril de 2024). *Enamórate de Leonisa*. Obtenido de https://leonisa.co/pages/enamorate-de-leonisa

Leonisa Venta por Catálogo. (Junio de 2012). *Leonisa sí es mujer latina*. Obtenido de https://leonisacolombia.blogspot.com/2012/06/vision-mision-y-quien-es-leonisa_02.html

Logisber. (s.f.). *Logisber Blog*. Obtenido de https://logisber.com/blog/agencia-de-carga-internacional

Ministerio de Transporte. (2023). *Portal Logístico de Colombia*. Obtenido de Manuales RNDC: https://plc.mintransporte.gov.co/Portals/0/Manuales/MANUAL%20SISTEMA%20RNDC%202022.pdf?ver=2023-03-06-102202-317

Ministerio de Transporte. (2024). *Portal Logístico de Colombia*. Obtenido de file:///D:/DATOS/Downloads/ABC-Registro-Nacional-de-Despachos-de-Carga.pdf

Osorio, H. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bogotá. Biblioteca Digital*. Obtenido de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/c1d1b6c2-1890-48ad-a8c1-4d3ee01ffe3e/content

Procolombia. (2023). *Procolombia Preguntas Frecuentes*. Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-el-plan-vallejo-0

Procolombia. (2024). *Procolombia Preguntas Frecuentes*. Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero-0

Procolombia. (s.f.). *Procolombia Publicaciones.* Obtenido de https://procolombia.co/publicaciones/sociedad-de-comercializacion-internacional

Reyes, C. Z. (23 de Diciembre de 2019). *Pepper & Salt* . Obtenido de https://pepperandsalt.mx/diferencia-entre-master-y-house-bill-of-lading/#:~:text=Un%20m%C3%A1ster%20bill%20of%20lading,mar%C3%ADtimo%20y%20las%20partes%20involucradas%2C

Seguros SURA. (s.f.). *Seguros SURA. Empresa.* Obtenido de https://www.segurossura.com.co/empresasura/Documentacion%20Formacion/proceso-aduanero-de-exportacion-y-documentos.pdf

Sertrans. (09 de Agosto de 2022). *Sertrans Transporte Aéreo*. Obtenido de https://www.sertrans.es/que-es-la-awb-y-cual-es-su-importancia-en-el-transporte-aereo-de-mercancias/

Sertrans. (30 de Octubre de 2023). *Sertrans Internacionalización.* Obtenido de https://www.sertrans.es/precinto-aduanero/

South Pacific Logistics. (22 de Septiembre de 2022). *South Pacific Logistics Blog*. Obtenido de https://web.splogistics.com/blog/post/594/que-es-un-teu-y-para-que-se-usa

Trafimar Logistics. (25 de Abril de 2022). *Trafimar Logistics Blog*. Obtenido de https://www.trafimar.com.mx/blog/que-es-fcl-y-lcl-en-el-transporte-maritimo

Zendesk. (26 de Septiembre de 2023). *Blog de Zendesk*. Obtenido de https://www.zendesk.com.mx/blog/omnicanal-que-es/

Zendesk. (12 de Abril de 2024). *Blog de Zendesk*. Obtenido de https://www.zendesk.com.mx/blog/multicanal-vs-omnicanal/