



UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ

**Prácticas Profesionales en Comercio Exterior: Experiencia y Contribución en
MADECENTRO COLOMBIA S.A.S**

Por:

David Hurtado Quinchía

DOCENTE ASESOR

Felipe Andrés Báez Nieto

Medellín

2024

Tabla de contenido

GLOSARIO	5
1. ANTECEDENTES	8
1.1 Línea de tiempo sobre la historia de Madecentro.	8
1.2. Oferta de Madecentro:	11
2. Empresa Objeto de la Práctica.	12
2.1. Objeto Social	12
2.1.1. Información general	12
2.2. Misión	14
2.3. Visión	14
2.4. Valores Corporativos	14
2.5. Objetivos Estratégicos	15
2.6. Rol Comercial	17
2.6.1. Productos y Servicios:	17
2.6.2. Clasificación de Clientes:	18
2.6.3. Posicionamiento y Valor Agregado.	19
3. Agencia Objeto de la Práctica.	21
3.1. Cargo Desempeñado.	21
3.2. Perfil del Cargo.	21
3.3. Objetivo del Cargo.	22

3.4. Funciones a realizar desde el cargo.	23
3.5. Relación con otros Cargos (preséntalo en el organigrama de la compañía)	24
3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo:	25
3.7. Condiciones de Trabajo	26
3.7.1. Información adicional específica sobre las prácticas:	26
3.8. Entrenamiento.	28
3.9 Competencias	31
3.10. Responsabilidades	32
3.11. Deberes.	33
3.12. Riesgos del Cargo	33
3.12.1. Riesgos Físicos	34
3.12.2. Riesgos Psicosociales	35
4. Características de la Práctica	36
4.1 Justificación	36
4.2 Objetivo General	37
4.3 Objetivos Específicos	37
5. INFORME EJECUTIVO	39
5.1. Establecimiento de prefecturas de importaciones en Ecuador.	39
5.2 Realizar una revisión detallada de las carpetas físicas de los documentos pendientes de exportación de forma semanal.	42

5.3 Administrar de manera puntual las facturas emitidas por los diversos participantes en la operación.	44
5.4 Establecer un sistema de control eficiente para supervisar y registrar las facturas entregadas a contabilidad todos los viernes, asegurando una gestión ordenada y oportuna de la documentación financiera:	45
5.5 Contribuir activamente en la revisión de documentos y satisfacer otros requerimientos solicitados.	46
6. APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL	47
7. APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL	48
8. CONCLUSIONES	49
9. RECOMENDACIONES	51
Lista de Ilustraciones.	52
Lista de Tablas	52
10. Referencias	53

GLOSARIO

- **Anticipo:** es el pago realizado por el importador hacia el proveedor o del comprador del exterior al exportador residente, antes del embarque de la mercancía. (DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales., 2020).
- **Agente de aduana:** tienen como objetivo ayudar a las autoridades aduaneras en la aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos. (PROCOLOMBIA, s.f.).
- **Arancel:** un arancel se trata de poner o agregar un impuesto a un bien o servicio vendido del país por alguien desde el exterior de la frontera. (Organización Mundial del Comercio, s.f.)
- **BL:** es un documento clave en el comercio internacional, que sirve como prueba de la existencia de un contrato de transporte de mercancías entre un remitente y un transportista. (PARTIDA LOGISTICS, 2018).
- **Carga Suelta:** Es la carga que no necesita embalaje, por ejemplo: rieles, tubos, gomas de automóviles, piezas, etc. (ADOEXPO, 2024).
- **Comodato:** contrato en que la una de las partes entrega a la otra gratuitamente una especie mueble o raíz, para que haga uso de ella, y con cargo de restituir la misma especie después de terminar el uso. (Conceptos Jurídicos., s.f.).
- **Cotización:** establecer un precio o pagar una cuota; éste determina el valor real de un bien o servicio. (Pustilnick, 2022),

- **Declaración Andina de Valores:** Es un formulario diseñado para consignar los datos relativos a la negociación de las mercancías importadas incluidas en una factura comercial y descritas en la declaración de importación a la cual sirven de soporte. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales).
- **Declaración De Importación:** es aquella declaración que da el permiso de hacer levante a la embarcación de cualquier mercancía. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), s.f.)
- **DEX:** En este documento se recopila toda la información relacionada con la mercancía y los documentos con los cuales se declaró la mercancía, los soportes respectivos y la autorización de la Aduana. (Seguros SURA)
- **Drop Off:** Es el costo que cobran las navieras por recibir o devolver un contenedor en el interior de la ciudad. (Cámara de Comercio Bogotá)
- **Flete:** precio estipulado para el alquiler de la nave o de una parte de ella. (Páez, 2020)
- **Incoterms:** son un conjunto de reglas internacionales, regidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. (Banco Santander., s.f.)
- **Levante De Mercancía:** es la retirada de las mercancías despachadas en aduanas. Tiene lugar cuando se autoriza por haber sido pagada o garantizada la deuda aduanera. (Consejo de Estado de Colombia)
- **OEA:** La figura de Operador Económico Autorizado (OEA) es una acreditación global otorgada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) cuyo objetivo principal es

garantizar el comercio ágil, transparente y seguro. En Colombia es concedida por la DIAN y las empresas que la obtienen son catalogadas como operadores de comercio seguro y confiable en toda su cadena de suministro internacional. (Grupo Bancolombia, 2019)

- **Prefactura:** la pre-factura es un documento NO FISCAL que le permite registrar un comprobante en el sistema, el cual puede ser editado cuantas veces sea necesario para adecuarlo a sus necesidades, cuando usted lo decida puede realizar la conversión de dicha pre factura como una factura la cual ya tendrá una validez fiscal. (SIIGO Aspel, s.f.)
- **Proforma:** es similar a la factura comercial, se utiliza en el comercio internacional, representa los detalles de una venta internacional a las autoridades aduaneras. Suplanta a la factura comercial cuando no hay venta entre el remitente y el importador, o si los términos de la venta entre el vendedor y el comprador son tales que la factura comercial aún no está disponible al momento del envío internacional. (Fernández, 2024).
- **SAE:** Es el acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la salida de las mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación. (SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES., s.f.)
- **Zarpe:** salida de una embarcación de donde está anclada. (Puerto Ensenada, 2010)

1. ANTECEDENTES

La empresa *Madecentro*, es líder en la industria de la madera y la decoración en Colombia. Con más de 40 años de experiencia y compromiso con la calidad y el diseño, se ha consolidado como una de las empresas más reconocidas y respetadas en el sector. Se caracteriza por ofrecer una amplia variedad de productos, desde muebles para dormitorios, salas, comedor y cocina, hasta accesorios decorativos y artículos para el hogar.

La empresa cuenta con una fuerte presencia en Colombia, con tiendas propias y distribuidores en diferentes ciudades del país.

Además, Madecentro se enfoca en la innovación y el diseño, ofreciendo estilos y tendencias actuales en muebles y decoración. La empresa también se preocupa por la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, utilizando materiales reciclados y prácticas responsables en su proceso de producción.

1.1 Línea de tiempo sobre la historia de Madecentro.

- **2001:** En la floreciente ciudad de Medellín, nace Madecentro S.A.S. Sus inicios contaban con un equipo básico, liderado por un gerente general, respaldado por un comercial de ventas al por mayor, una secretaria y un mensajero. (MADECENTRO, 2024)
- **2003:** El compromiso inquebrantable del equipo y la visión de los accionistas impulsa una expansión acelerada. Madecentro da inicio a su propia cadena de almacenes especializados en la industria de la madera y el mueble, adoptando el color naranja como distintivo, un sello que posteriormente se asocia con el nombre de la marca. (MADECENTRO, 2024)

- **2004:** Respondiendo a la demanda de productos complementarios como herrajes y cantos, Madecentro afianza su presencia en el centro del país, se inaugura tres puntos de venta en Bogotá y se lanza el club de carpinteros "Tu Carpintero". (MADECENTRO, 2024)
- **2005:** La presencia de Madecentro se extiende a Barranquilla e Ibagué, mientras en la capital se suman dos nuevas tiendas. (MADECENTRO, 2024)
- **2006:** Madecentro se diversifica aún más, presentando MOBILE, su marca propia de herrajes. Además de las aperturas a nivel nacional, se introduce el primer contenedor de herrajes. (MADECENTRO, 2024)
- **2008:** En un año trascendental, con una familia creciente de 2800 empleados y una red sólida de proveedores nacionales e internacionales, Madecentro se reinventa como una empresa multimarca, consolidándose como MADECENTRO COLOMBIA S.A.S. (MADECENTRO, 2024)
- **2009-2011:** La expansión continúa con nuevas tiendas en ciudades clave como Cali, Armenia y Cúcuta. El 2011 ve la apertura de tiendas en Ibagué Margaritas, Cartago, entre otras, y Madecentro se destaca en ferias como Expo-Construcción en Bogotá. (MADECENTRO, 2024)
- **2012:** Se establece una alianza con el SENA, introduciendo el Centro de Capacitación Madecentro (CECAM) para formar tanto a clientes como a empleados, el Club de Amigos Madecentro también se fundó para capacitar a carpinteros. (MADECENTRO, 2024)
- **2013:** Con una visión renovada, Madecentro rejuvenece su imagen y eslogan, se lanzan nuevas marcas propias y se abren tiendas en Santa Marta, Medellín y Bogotá. (MADECENTRO, 2024)

- **2014:** Madecentro abraza la era digital con una página web renovada y la introducción de ventas online, hasta la fecha, con más de 217 puntos de venta, 6 Centros de Distribución y 6 Centros de Producción, con más de 4,500 empleados. (MADECENTRO, 2024)
- **2015 y 2016:** Madecentro experimentó una notable expansión y consolidación. La empresa amplió su exportación de herrajes y participó en la Feria M&M, aumentando su visibilidad en el mercado. Además, inauguró varios centros de distribución y puntos de venta clave, incluyendo el nuevo Cedi+Maderservicios en Girardota y Maderservicios en San Diego y Barranquilla, todos en Antioquia.

En cuanto a la expansión de su red de puntos de venta, Madecentro abrió nuevas sucursales en varias localidades, como Ricaurte, La Ceja, Las Vegas, San Diego, León 13, Maturín, Rionegro Galerías, Piedecuesta, Piales, Caucasia, Ibagué Av. Ferrocarril, Envigado Plaza y 7 de agosto. Este periodo marcó un crecimiento significativo en su presencia en Colombia y en su capacidad operativa. (MADECENTRO, 2024)

- **2017:** Madecentro continuó su expansión con la apertura de nuevos puntos de venta en varias ciudades. Se establecieron sucursales en Facatativá, Carvajal, Floridablanca Niza, Buenaventura, Cali Sur, Itagüí (en la autopista) y Pereira (en la Cra 12). Además, la empresa participó en la Feria Expoconstrucción, reforzando su presencia en el sector y su compromiso con la industria. (MADECENTRO, 2024)

Desde entonces Madecentro ha invertido en tecnología y digitalización para optimizar sus operaciones. Esto incluye la mejora de su plataforma de comercio electrónico, la implementación de sistemas de gestión avanzada y el uso de herramientas digitales para facilitar la compra y el seguimiento de pedidos. Asimismo, la empresa ha establecido alianzas estratégicas con proveedores y desarrolladores de proyectos para fortalecer su posición en el mercado y ofrecer

soluciones más integrales a sus clientes. También ha participado en grandes proyectos de construcción y remodelación y ha intensificado sus esfuerzos en responsabilidad social y sostenibilidad. Esto incluye la adopción de prácticas más ecológicas en sus operaciones y la participación en iniciativas comunitarias y proyectos de impacto social.

1.2. Oferta de Madecentro:

Los clientes pueden interactuar con Madecentro a través de cinco canales de venta distintos, incluyendo tiendas físicas, ventas online y televentas. La empresa se enorgullece de ofrecer 14 productos principales, desde herrajes y aluminios hasta maquinaria, muebles y madera seca, además, ofrecen siete servicios especializados que abarcan desde el corte y diseño hasta la optimización y entrega a domicilio. (MADECENTRO, 2024)

2. Empresa Objeto de la Práctica.

“Madecentro es una empresa colombiana que se dedica a la fabricación y comercialización de productos de madera, especialmente muebles y accesorios para el hogar y la construcción ”

Fuente: Elaboración propia

2.1. Objeto Social

“El objeto social de Madecentro es la fabricación, comercialización y exportación de productos de madera, incluyendo muebles, accesorios y elementos de decoración para el hogar y la construcción ”

Fuente: Elaboración propia

2.1.1. Información general

La empresa Madecentro Colombia S.A.S. fue constituida el 20-06-2001. Su dirección reportada en Registro mercantil es Calle 7 SUR 42 70 OF 505 en la ciudad de Medellín, Antioquia.

Madecentro Colombia S.A.S. La forma jurídica de la empresa es Sociedad Por Acciones Simplificada y pertenece al sector económico con código CIIU 4752, Comercio Al Por Menor De Artículos De Ferretería, Pinturas Y Productos De Vidrio En Establecimientos Especializados. El tamaño de Madecentro Colombia S.A.S. es mediana. (Datacrédito Empresas, 2024)

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

- a. La compra, venta, distribución, comercialización y producción de tableros aglomerados de partículas o fibras de madera, contrachapados y de toda clase de objetos de madera tales como muebles, puertas, ventanas, cocinas, entre otros, al igual que madera en bruto o aserrada.
- b. La compra, venta, distribución y comercialización de toda clase de materiales de construcción, así como la industria del mueble o ferretería en general.
- c. El comercio y producción de mercancías en general, nacional o extranjera, en cualquier forma legal, como importación, exportación, compra venta, permuta y distribución de ellas, comisión y por activa o por pasiva y ejecución de los actos y contratos complementarios a dicho fin.
- d. La administración, explotación, compra, venta, arrendamiento, construcción y urbanización de toda clase de inmuebles, construcción de edificios, casas, locales, bodegas, entre otros, por sí misma o por interpuesta persona.
- e. La compra, venta, administración y negociación de acciones, bonos y valores bursátiles y partes de interés en sociedades de cualquier naturaleza.
- f. Adquirir, usar, registrar, enajenar, comercializar y celebrar toda clase de negocios sobre la propiedad industrial, intelectual, literaria o artística.
- g. La promoción, compra y venta de establecimientos de comercio dedicados al sector de la distribución y comercialización de bienes muebles.
- h. El desarrollo de las actividades agropecuarias, ganaderas y mineras en todas sus modalidades.
- i. Desarrollar actividades de logística, bodegaje, almacenamiento, custodia, manejo, distribución, mercado, empaques de toda clase de bienes y mercancías nacionales o extranjeras.

Fuente: Listado en elaboración propia basado en los servicios presentes en la página web oficial de Madecentro. (MADECENTRO, 2024)

2.2. Misión

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

(MADECENTRO, 2024)

2.3. Visión

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

(MADECENTRO, 2024)

2.4. Valores Corporativos

a. Enfoque al cliente y cumplir la promesa:

Se centra en entender y satisfacer las necesidades de sus clientes, entregando productos y servicios de alta calidad que superan sus expectativas. Cumplir su promesa es su prioridad, generando confianza y fidelidad en cada interacción. (MADECENTRO, 2024)

b. Hablar con la verdad

La transparencia y la honestidad son fundamentales en la comunicación de Madecentro. La empresa habla con la verdad, sin ocultar información ni prometer lo que no puede cumplir. Su palabra es su compromiso, y se esfuerza por mantenerla en cada interacción con clientes, proveedores y colaboradores. (MADECENTRO, 2024)

c. Proactividad e innovación

Madecentro se anticipa a las necesidades del mercado y del cliente, buscando soluciones innovadoras y efectivas. La empresa se esfuerza por estar siempre un paso adelante, mejorando continuamente sus procesos y productos para mantener su posición de liderazgo en la industria. (MADECENTRO, 2024)

d. Hacer las cosas simples

Madecentro cree que la simplicidad es la clave para la eficiencia y la efectividad. La empresa elimina complejidades innecesarias en sus procesos y productos, haciendo que sea fácil para sus clientes encontrar lo que necesitan y disfrutar de una experiencia de compra agradable. (MADECENTRO, 2024)

e. Desarrollo y bienestar

Se compromete con el crecimiento y bienestar de sus colaboradores, clientes y comunidad. La empresa invierte en el desarrollo de sus personas, fomenta un ambiente de trabajo saludable y seguro, y apoya iniciativas que contribuyen al progreso social y ambiental. (MADECENTRO, 2024)

2.5. Objetivos Estratégicos

- ***Implementar nuevas figuras logísticas que permitan optimizar costos y tiempos*** - Esto podría incluir la implementación de tecnologías avanzadas, como el uso de software de gestión de la cadena de suministro, la optimización de rutas de transporte y la mejora en la gestión de inventarios.

Beneficios esperados: Reducción de costos operativos, disminución en los tiempos de entrega y mayor satisfacción del cliente al contar con una logística más ágil y eficiente.

- ***Establecer un procedimiento y responsable de la logística inversa en la cadena de suministro***

La logística inversa se refiere al proceso de gestionar el retorno de productos, su reciclaje, reutilización o disposición final. Este objetivo busca crear un sistema estructurado que facilite el manejo de productos devueltos, defectuosos o en desuso dentro de la cadena de suministro.

Beneficios esperados: Mejora en la eficiencia del proceso de devolución, reducción de desperdicios, y aprovechamiento de materiales reciclables o reutilizables. Esto también puede contribuir a mejorar la reputación de la empresa en cuanto a sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

- ***Implementar un programa para la administración de las operaciones de exportación***

Este objetivo se enfoca en desarrollar un plan estratégico para la gestión de las exportaciones, con el fin de expandir la presencia de Madecentro en mercados internacionales. Involucra desde la identificación de mercados potenciales hasta la optimización de procesos aduaneros y de transporte.

Estos objetivos estratégicos están diseñados para fortalecer la posición de Madecentro en el mercado, mejorando su eficiencia operativa, su sostenibilidad y su presencia en mercados internacionales. Implementar estos planes de acción ayudará a la empresa a ser más competitiva y adaptable a las demandas cambiantes del sector.

Todo lo anterior, fue en síntesis y análisis de la información extraída de la página oficial de Madecentro (MADECENTRO, 2024) y basado en mi experiencia personal de lo presenciado.

2.6. Rol Comercial

Participar de manera activa y eficiente en la gestión de recursos relacionados con la importación y exportación, centrándose en la adquisición de insumos esenciales para la industria de la construcción y el mobiliario de la madera, adicional asegurar la correcta obtención de maquinaria, así como de partes y repuestos vitales para el adecuado desempeño de la planta de producción. (MADECENTRO, 2024)

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

Ahora bien, se debe tener en cuenta en complemento con el rol comercial de Madecentro, el que es lo que ofrece, a que clientes y cómo se posiciona, todo esto fue información brindada desde la capacitación dentro de la empresa y es muy importante a considerar:

2.6.1. Productos y Servicios:

Madecentro ofrece un portafolio diverso que incluye:

Ilustración 1. Productos y Servicios MADECENTRO S.A.S.

Productos y Servicios MADECENTRO S.A.S	
Materiales y tableros de madera	Madera aglomerada
	MDF (fibra de densidad media)
	MDP (tableros de partículas de madera)
	Melaminas
	Contrachapados y enchapados
Sistemas de herrajes y accesorios	Bisagras, correderas y tiradores
	Accesorios para muebles
	Herrajes para puertas y cocinas
	Sistemas de ensamblaje y fijación
Equipos y herramientas para carpintería	Herramientas eléctricas y manuales
	Maquinaria especializada para trabajar la madera
	Equipos de corte y perforación
Soluciones de diseño y acabado	Pinturas, lacas y barnices
	Adhesivos y selladores
	Productos para acabados decorativos y revestimientos
Servicios complementarios	Asesoramiento técnico y capacitación para carpinteros y fabricantes de muebles
	Diseño de muebles personalizados mediante software especializado
	Corte y dimensionado de materiales a medida

Fuente: Elaboración propia del autor.

A continuación se mostrarán tres ilustraciones de los principales productos que se importan como materia prima de MADECENTRO

Ilustración 2 Productos Madecentro (Aglomerados de madera)



Fuente: <https://tablered.mx.arauco.com/ventajas-de-trabajar-con-pbo-aglomerado/>

Ilustración 3 Productos Madecentro (Herrajes)



Fuente: <http://www.herrajesmarino.com.ar/>

Ilustración 4 Productos Madecentro (Herramientas)



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

2.6.2. Clasificación de Clientes:

Madecentro se enfoca en atender a un público amplio y diversificado, el cual se puede clasificar en los siguientes segmentos:

- **Profesionales de la carpintería y ebanistería:** Carpinteros, ebanistas y otros profesionales que se dedican a la fabricación de muebles y estructuras de madera. Estos clientes buscan materiales de alta calidad y herramientas especializadas para realizar trabajos personalizados y a medida.

- ***Fabricantes de muebles:*** Empresas y talleres que producen muebles a gran escala para el hogar, oficinas, y otros espacios. Este segmento requiere soluciones integrales, incluyendo materiales de alta durabilidad, herrajes especializados y acabados decorativos.

- ***Empresas del sector de la construcción y remodelación:*** Empresas constructoras y diseñadores de interiores que necesitan materiales para proyectos de remodelación y diseño de interiores, especialmente en áreas como cocinas, baños y armarios.

- ***Clientes minoristas y consumidores finales:*** Aficionados al bricolaje y personas que realizan pequeños proyectos en casa. Estos clientes buscan productos accesibles y herramientas fáciles de usar para realizar reparaciones y mejoras en el hogar.

- ***Distribuidores y minoristas locales:*** Otros comercios y distribuidores que revenden los productos de Madecentro a nivel local o regional. Este segmento busca condiciones de compra competitivas y un surtido amplio para abastecer sus puntos de venta.

2.6.3. Posicionamiento y Valor Agregado.

Madecentro se ha posicionado como un líder en la industria de la madera y la fabricación de muebles en Colombia, gracias a su enfoque en la calidad del producto, la innovación, y la atención personalizada al cliente. Su valor agregado radica en la oferta integral de productos y servicios, combinada con un fuerte compromiso en brindar soluciones a medida que se ajustan a las necesidades específicas de sus diversos segmentos de clientes.

Este enfoque le permite a Madecentro ser más que un simple proveedor, convirtiéndose en un socio estratégico para sus clientes, apoyándolos en sus proyectos de desarrollo y crecimiento en el sector de la carpintería y la fabricación de muebles.

3. Agencia Objeto de la Práctica.

La empresa en la que se realizó el proceso de práctica académica-laboral fue en la empresa MADECENTRO COLOMBIA S.A.S, con el NIT 811.028.650-1, cuyo logo se presenta en la siguiente ilustración.

Ilustración 2. Logo MADECENTRO COLOMBIA S.A.S



Fuente. Madecentro Colombia (MADECENTRO, 2024).

3.1. Cargo Desempeñado.

El cargo desempeñado en la estancia por el estudiante fue el de: Practicante en Comercio Exterior.

3.2. Perfil del Cargo.

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

Competencias y habilidades blandas:

- **Comunicación efectiva:** Capacidad para expresar ideas de manera clara y efectiva, tanto en forma oral como escrita, en un entorno multicultural.

- **Trabajo en equipo:** Capacidad para colaborar y trabajar en equipo con diferentes departamentos, fomentando un ambiente de cooperación.
- **Proactividad y autonomía:** Capacidad para tomar la iniciativa y realizar tareas de forma independiente, buscando soluciones ante los retos.
- **Orientación a resultados:** Enfoque en alcanzar metas y entregar resultados de calidad, con una actitud analítica hacia la resolución de problemas.
- **Organización y gestión del tiempo:** Habilidad para gestionar múltiples tareas de manera eficiente, priorizando de acuerdo con la urgencia y los plazos establecidos.
- **Adaptabilidad:** Capacidad para adaptarse a un entorno dinámico y en constante cambio, con disposición para aprender y mejorar continuamente.
- **Atención al detalle:** Cuidado en el seguimiento de procedimientos y registro de información importante, especialmente en documentación comercial.

La información anteriormente mencionada, es extraída desde la experiencia personal y lo evidenciado como requerido para que el proceso de práctica sea completado de la mejor manera posible.

3.3. Objetivo del Cargo.

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

Además, asistir en la ejecución de las operaciones de comercio exterior, velando por el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y comerciales, optimizando los tiempos de entrega y asegurando la correcta distribución de la documentación.

3.4. Funciones a realizar desde el cargo.

Para dar desarrollo a este punto, toda la información hace parte de lo encontrado en el manual de cargo de la empresa para el puesto ocupado anteriormente mencionado.

- a. Realizar la remisión de documentos originales para la agencia de aduanas y demás integrantes de la cadena: Una vez me llegan los documentos originales, los debo revisar para verificar los datos de este.
- b. Apoyar en la alimentación de documentos de importación en la biblioteca de documentos del programa Asiscomex: A medida que realizo las labores del día se debe llevar registro de lo que se realiza en la intranet y subirlas en dicha plataforma con su respectiva fecha.
- c. Llevar el control de facturas emitidas por los diferentes integrantes de la cadena: Sobre todo estas facturas son de los proveedores de Ecuador, China y Brasil. Donde estas facturas darán la orden para preparar la mercancía o los principales CEDIS de la empresa y así poder tener todo al orden para enviar o recibir la materia prima
- d. Demás actividades de apoyo para comex: Entre estas se encuentran mantener actualizada la plataforma y reportar cualquier error de la plataforma, además de estar subiendo los documentos pertinentes de cada importación, exportación o factura.
- e. Crear pedidos de importación y liquidaciones: Dentro de la empresa se maneja en la plataforma del Asiscomex códigos y apartados para llevar una trazabilidad y orden con cada uno de los pedidos que se realizan en tiempo real, para esto se crean pedidos, se

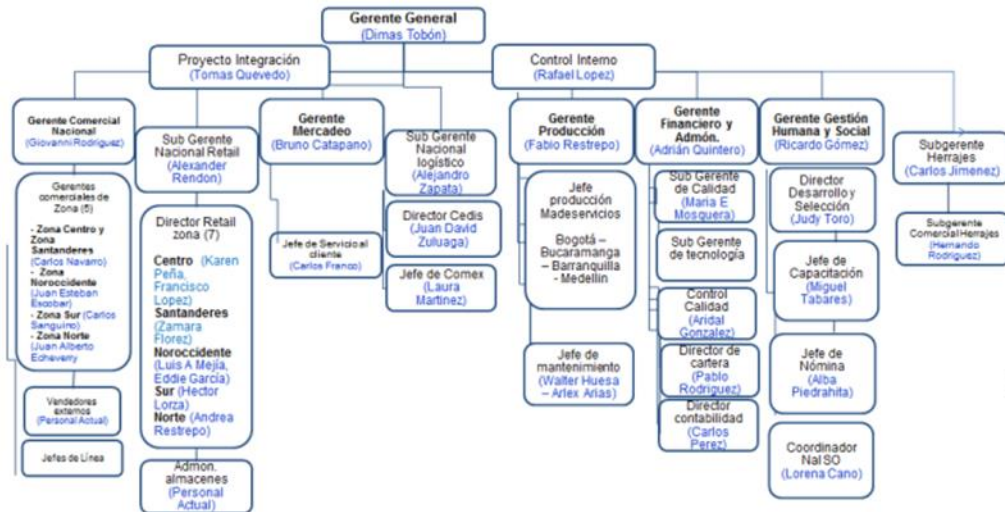
suben documentaciones, manejo de inventarios y liquidaciones de estos pedidos para finalizar cada proceso con éxito

- f. Revisar toda la documentación necesaria para una importación: Estas revisiones pasan por diferentes actores para corroborar la veracidad de cada documento, y dentro de estos actores me encuentro yo, velando por que cada valor y letra corresponda con los pedidos y lo reglamentado por la ley.
- g. Revisar facturas y declaraciones de importación: Estas declaraciones son revisadas por cada una de sus casillas, y se verifica que cumpla con las obligaciones de la importación
- h. Pasar a contabilidad cada factura de los proveedores: En el caso del pasar la contabilidad se debe tener en cuenta todos los proveedores, pasando el número de factura y demás información de la empresa para que se haga el pago de las mismas

3.5. Relación con otros Cargos (preséntalo en el organigrama de la compañía)

El practicante de comercio exterior en Madecentro trabaja estrechamente con departamentos como contabilidad, tesorería, almacenamiento y sistemas, además de interactuar con agentes aduaneros, proveedores, puertos, cargadores y clientes, todo para asegurar la óptima operación de la empresa. Asimismo, en la misma área se comparte con los cargos encargados en importaciones, exportaciones además de los *in-house* de la agencia de aduana.

Ilustración 4. Estructura Organizacional.



Fuente. Imagen extraída de MADECENTRO informe SGSST 2016. (MADECENTRO, 2016)

El practicante de Comercio exterior está integrado en el área administrativa y financiera de la empresa, bajo el mando de la gerente de comercio exterior (Sandra Milena López)

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo:

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

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

3.7. Condiciones de Trabajo

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

3.7.1. Información adicional específica sobre las prácticas:

En este apartado, se presenta evidencia fotográfica además de una síntesis de los puntos anteriormente mencionados, en los que se añaden detalles como salario, dirección, etc.

Modalidad

Práctica Empresarial.

Contrato

Contrato de aprendizaje

Docente - Asesor

Felipe Andrés Báez Nieto

Comisiones

\$0

Salario

\$1'300.000,00 COP

Horario.

Lunes a Viernes - 7:00 am a 5:00 pm

Realizar Inventario

No corresponde

Jefe Inmediato

Sandra López

Dirección lugar de trabajo

Chagualo/ Cra. 58 #62-74 La Candelaria, Medellín, Antioquia

Cargo

Practicante de Comercio Exterior

Recorrido

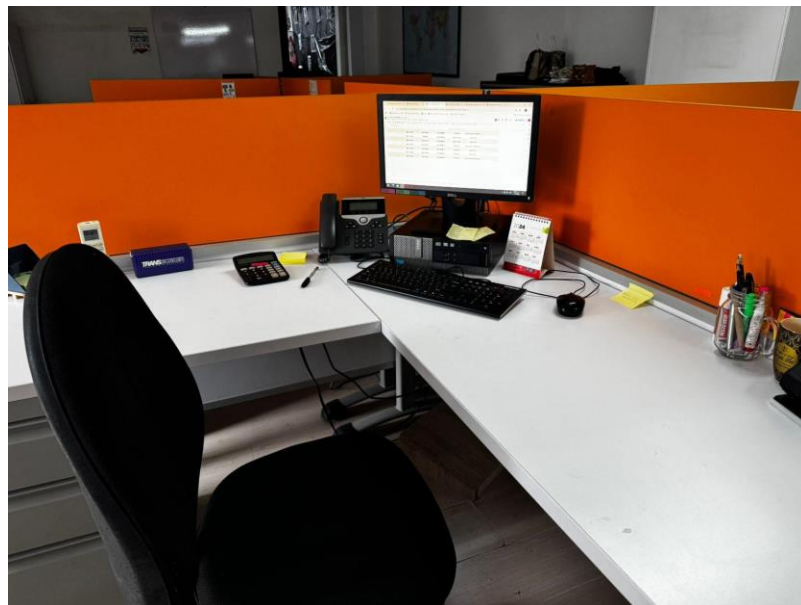
Si aplica

Capacitador

Miguel Tabares

Fuente. Elaboración propia del autor método SmartArt.

Ilustración 5. Evidencia fotográfica lugar de trabajo.



Fuente: Elaboración propia del autor.

3.8. Entrenamiento.

Tabla 1. Capacitación

<i>Semana 1: Inducción General</i>	
Día 1-2	- Bienvenida e introducción a Madecentro
	- Presentación de la empresa, historia, misión y valores.
	- Recorrido por las instalaciones.
	- Presentación del equipo de trabajo y entrega de materiales de trabajo (correo, computadora, acceso a sistemas).
Día 3-4	- Políticas y Procedimientos Generales
	- Normas de seguridad y salud ocupacional.
	- Políticas internas de la empresa: horarios, permisos, comunicación interna.
	- Herramientas tecnológicas y plataformas de gestión de documentos.
<i>Semana 2: Introducción al Área de Comercio Exterior</i>	
Día 5-6	- Presentación del Área de Comercio Exterior: (Realizada por la directora del área)
	- Explicación del rol de Comercio Exterior dentro de Madecentro.
	- Principales funciones del área: importación y exportación, negociación con proveedores internacionales, gestión de documentación comercial.
Día 7-8	- Descripción de las Funciones del Practicante
	- Presentación de las tareas que deberá realizar el practicante, de manera general.

	- Introducción a las plataformas y sistemas que se utilizarán (Excel para el registro de facturas, sistema de gestión de comercio exterior).
<i>Semana 3: Empalme con el Practicante Anterior</i>	
Día 9-10	- Transferencia de Conocimientos
	- El practicante anterior explica sus funciones y responsabilidades.
	- Observación de las tareas en tiempo real: registro de facturas comerciales, manejo de documentación de exportaciones e importaciones.
Día 11-12	- Práctica Guiada
	- El practicante realiza las tareas bajo la supervisión del practicante anterior: registro de facturas, liquidación de importaciones de proveedores de Ecuador, archivación de documentos.
<i>Semana 4: Práctica y Asignación de Nuevas Responsabilidades</i>	
Día 13-14	- Autonomía en las Tareas
	- El practicante comienza a realizar las tareas de manera independiente, con supervisión mínima.
Día 15- 16	- Asignación de Nuevas Tareas
	- Explicación de dos tareas adicionales: archivación de documentación de exportaciones y liquidación de importaciones de proveedores de Ecuador, por parte del jefe directo y otros compañeros.

Fuente: Elaboración propia del autor.

3.9 Competencias

En este apartado, se presentan las habilidades y destrezas que deben ser certificadas para dar inicio de las funciones para el cargo de practicante de comercio exterior.

- A. **Habilidad Analítica:** Tener la capacidad de evaluar datos y tendencias para tomar decisiones basadas en información.
- B. **Conocimiento del Comercio Exterior:** Entender regulaciones, tratados comerciales, aduanas, régimen cambiario, entre otros.
- C. **Adaptabilidad:** Ser flexible y estar dispuesto a adaptarse a nuevas situaciones, mercados y desafíos.
- D. **Negociación:** Contar con la capacidad para llegar a acuerdos en un contexto intercultural.
- E. **Planificación y Estrategia:** Tener la capacidad de planificar a corto y largo plazo, y diseñar estrategias efectivas para diferentes mercados.
- F. **Conocimiento en Logística:** Entender los desafíos y soluciones en transporte, distribución y cadena de suministro en un contexto internacional.
- G. **Ética e Integridad:** Mantener altos estándares éticos puede influir en un profesional.
- H. **Trabajo en equipo:** Ser capaz de alinear y plantear ideas que lleven a un equipo a la resolución de un problema considerando opiniones y opciones.
- I. **Sentido de pertenencia:** Aunque sea un periodo de práctica con un tiempo máximo, se debe tener un sentido de pertenencia que permita al practicante de manera consciente e inconsciente dar lo mejor de sí para los procesos empresariales.

3.10. Responsabilidades

Ahora bien, las actividades fundamentales que se deben tener catalogadas como primordiales, entendiéndose esto como aquellas en las que la no realización puede afectar el desempeño de la organización son las que se presentan en este apartado.

Para esto hay distintas actividades que deben realizarse primero que otras para el buen funcionamiento de lo que se debe hacer en cada día, donde de forma de lista sería de la siguiente manera:

- a. **Realizar las liquidaciones de ecuador:** Estas son primordiales ya que se debe realizar en el menor tiempo posible ya que esto realiza la orden de pedir la mercancía para y se realice su levante para llevarlos a los diferentes puntos de venta de las empresas
- b. **Realizar facturas provenientes de ecuador:** Este llega en forma de correo y sería el primer paso para poder realizar el levantamiento de la mercancía, pero sin esto mucha de esa cadena quedaría parada si no se realiza a tiempo
- c. **Revisión de las DIM:** En este punto hace parte de los dos anteriores y es un intermedio donde se debe realizar la declaración de importación para poder saber si todo esta correcto y por realizar los siguientes pasos.

3.11. Deberes.

Como demás actividades complementarias encontramos algunas como:

- ✓ Puntualidad en la hora de ingreso.
- ✓ Tener buen aseo en el puesto de trabajo
- ✓ Estar al día con la TRM para poder realizar las funciones con la tasa correspondiente.

- ✓ Anexar de manera diaria las facturas que se reciben como la de los agentes de aduana, transportadores, navieras, entre otros, las cuales son compartidas con contabilidad para realizar su debido pago.

3.12. Riesgos del Cargo

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

Otro riesgo identificado, es cuando se crea una importación de Ecuador se debe tener en cuenta la pre facturas o proformas que a la hora de ingresar referencias de los productos, cantidades y precios se debe tener cuidado al ingresarlas en el sistema porque con estos datos se tienen en cuenta el valor que se pagará las mercancías y las cantidades que se van a importar, en dado caso de ingresar mal la información puede retrasar el proceso de importación pero sin embargo este problema se puede solucionar eliminando la factura en el sistema y agregarla referencia de manera correcta.

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

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

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

Aparte de lo anterior, podríamos incluir los posibles riesgos que determina el sistema de seguridad y salud en el trabajo, que *podrían* ser los siguientes:

3.12.1. Riesgos Físicos

- **Ergonomía:** El uso prolongado de computadoras, la manipulación de documentos y la realización de tareas repetitivas pueden causar trastornos musculoesqueléticos, como el síndrome del túnel carpiano o dolores de espalda.
- **Iluminación inadecuada:** Una iluminación deficiente en el puesto de trabajo puede causar fatiga visual y dolores de cabeza.
- **Ruido:** El ruido ambiental en la oficina puede afectar la concentración y causar estrés.
- **Riesgo eléctrico:** El uso de equipos electrónicos y la manipulación de cables pueden exponer al practicante a descargas eléctricas.

3.12.2. Riesgos Psicosociales

- **Sobrecarga laboral:** Un exceso de tareas y responsabilidades puede generar estrés, ansiedad y burnout.
- **Jornadas laborales prolongadas:** Horarios extensos pueden afectar el equilibrio entre la vida laboral y personal, generando fatiga y disminución del rendimiento.
- **Relaciones interpersonales:** Conflictos con compañeros de trabajo o superiores pueden generar estrés y afectar el bienestar emocional.
- **Presión por resultados:** La necesidad de cumplir con metas y plazos puede generar estrés y ansiedad.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

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

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

El propósito subyacente de estas prácticas es orientar al estudiante, brindándole una visión más amplia del mundo real con el objetivo de fomentar la conciencia y prepararlo tanto intelectual como psicológicamente para enfrentar los desafíos contemporáneos. Es esencial destacar que estos proyectos desempeñan un papel crucial en la vida de todo estudiante, ya que

las universidades los forman de manera integral para enfrentar los desafíos diarios y obtener beneficios tanto en términos laborales como económicos.

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

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

4.2. Objetivo General

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

4.3 Objetivos Específicos

- Establecer prefecturas de importaciones en Ecuador para agilizar y optimizar el proceso de liquidación, incluyendo la revisión de declaraciones de importación mediante vistos buenos, así como la carga eficiente de todos los documentos requeridos en el sistema de Comex para cada operación de importación.
- Realizar una revisión detallada de las carpetas físicas de los documentos pendientes de exportación de forma semanal, con el propósito de garantizar un seguimiento efectivo, la

correcta organización y la pronta resolución de las gestiones relacionadas con la exportación.

- Administrar de manera puntual las facturas emitidas por los diversos participantes en la operación, asegurando un proceso eficiente de gestión y registro para garantizar la transparencia y la exactitud en las transacciones comerciales.
- Establecer un sistema de control eficiente para supervisar y registrar las facturas entregadas a contabilidad todos los viernes, asegurando una gestión ordenada y oportuna de la documentación financiera.
- Contribuir activamente en la revisión de documentos y satisfacer otros requerimientos solicitados, asegurando un proceso eficiente y oportuno que cumpla con los estándares de calidad establecidos.
- Apoyar durante el periodo de la practica académica, en todos los procesos de importación e importación en los cuales tenga el conocimiento y capacidad a llevar a cabo.

5. INFORME EJECUTIVO

5.1. Establecimiento de prefacturas de importaciones en Ecuador.

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

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

Ilustración 5. Ilustraciones de la 5 a la 9: Proceso Prefacturación.

Fuente: Imagen extraída de procesos empresariales.

Paso 1: Creación de número único de Importación:

Ilustración 6.

Buscar Importación

Número de Importación
 Número de Orden de Compra
 Referencia

Consultar Facturas - Crear Importación

Número de factura(s)
Criterio de búsqueda

Factura
 Nro Orden
 Nro Proforma
 Proveedor

🔍

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

Usuario
 Agregar Items a MDC cerrada

Ítems en esta importación.

Fuente: Imagen extraída de procesos empresariales.

Paso 2: Revisión eficiente de las de las declaraciones de importación ya que la descripción de la mercancía debe ser detallada y ser la misma a la Pre-factura, al igual que el peso y el valor que contenga, ya que ésta es enviada a los agentes de aduanas y la DIAN.

Ilustración 7.

Fuente: Imagen extraída de procesos empresariales.

Paso 3: Ingresar al sistema documentación necesaria para la importación

Ilustración 8.

Descripción	Fecha	Comentario		
Orden de Compra	13/07/2023 11:41:00			
02.FACTURA PROFORMA	13/07/2023 16:10:00			
Orden de Compra	18/07/2023 9:02:00			
Orden de Compra	18/07/2023 10:15:00			
02.FACTURA PROFORMA	24/07/2023 16:07:00			
02.FACTURA PROFORMA	24/07/2023 16:08:00			
Orden de Compra	25/07/2023 9:07:00			
Orden de Compra	25/07/2023 9:10:00			
02.FACTURA PROFORMA	25/07/2023 11:43:00			
02.FACTURA PROFORMA	27/07/2023 10:13:00			
02.FACTURA PROFORMA	27/07/2023 10:26:00			
Orden de Compra	01/08/2023 10:13:00			
02.FACTURA PROFORMA	03/08/2023 17:08:00			
11.FACTURA COMERCIAL DEL PROVEEDOR	08/08/2023 12:13:00			
12.LISTA DE EMPAQUE	08/08/2023 12:13:00			
55.REVISIÓN DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN	08/08/2023 17:38:00	MARIA F. GARRI & I		

Fuente: Imagen extraída de procesos empresariales.

Paso 4: Liquidación de importación es necesaria para tener conocimiento de los pagos que se deben realizar:

Ilustración 9.

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



Fuente: Imagen extraída de procesos empresariales.

5.2 Realizar una revisión detallada de las carpetas físicas de los documentos pendientes de exportación de forma semanal.

Todo lo anterior, con el propósito de garantizar un seguimiento efectivo, la correcta organización y la pronta resolución de las gestiones relacionadas con la exportación

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

Ilustración 10. Check- List

MADECENTRO		LISTA DE CHEQUEO DOCUMENTOS EXPORTACIONES			CÓDIGO ESTADÍSTICO INTERNACIONAL PRODUCCIÓN	
DESCRIPCIONES	UNIDAD DOCUMENTAL	RESPUESTA				
		SI	NO	NA	Observaciones	
PROCESO						
CÓDIGO						
SECTOR INTERNACIONAL DE	**NACIONAL					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR	**FACTS OF FURNISH					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR	**FACTURA COMERCIAL					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR	CERTIFICADO OF ORIGIN (SUNACE)					
PROVEEDOR TRANSPORTER	SETEMA					
PROVEEDOR TRANSPORTER	CONDOMINIO (SUNACE)					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR	CARD OF RESPONSIBILITY (SUNACE)					
LOGÍSTICA - CEDI	**IMPORT LOGISTICS CARD					
PROVEEDOR TRANSPORTER	**DOCUMENTS OF TRANSPORT INTERNACIONAL					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR	SETEMA DOCUMENT OF ORIGIN (SUNACE) (SUNACE) (SUNACE) (SUNACE)					
PROVEEDOR AGENCIA DE AEREA	**ACCEPTS OF AUTOMATION OF FURNISH - CAT					
PROVEEDOR AGENCIA DE AEREA	**DECLARATION OF EXPORTATION - CEDI					
PROVEEDOR TRANSPORTER NACIONAL	TOLIMA MACULA CIVICA (SUNACE)					
PROVEEDOR TRANSPORTER	FACTURA OF FIVE INTERNACIONAL O CURPES DE VARIAS					
PROVEEDOR TRANSPORTER NACIONAL	FACTURA OF TRANSPORT TRAVEL					
PROVEEDOR AGENCIA DE AEREA	FACTURA OF AEROPUERTO LEONARDO					
LOGÍSTICA - COMERCIO EXTERIOR	NOTES ON EXPORTATION (SUNACE)					
PERSONAL	**TRAVEL CARD					
PERSONAL	**DECLARATION OF ORIGIN				**E) see later column de CEDI confirm que haga una declaración de legalización	
**Documentos sujetos a legalización						
Indicador	SI/NO/NA	Número de filas				

Fuente: Imagen extraída de procesos empresariales.

Ilustración 11. Carpetas físicas (referencia)



Fuente: Imagen elaborada por el autor.

5.3 Administrar de manera puntual las facturas emitidas por los diversos participantes en la operación.

Con el objetivo de asegurar un proceso eficiente de gestión y registro para garantizar la transparencia y la exactitud en las transacciones comerciales:

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

La finalidad última de esta administración puntual es asegurar la transparencia y la exactitud en las transacciones comerciales. Esto significa que cada factura debe ser revisada y registrada de manera precisa, evitando errores y malentendidos en las transacciones financieras,

5.5 Contribuir activamente en la revisión de documentos y satisfacer otros requerimientos solicitados.

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

6. APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL

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

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

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

7. APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL

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

Además, la exposición a desafíos reales en el comercio exterior me permitió desarrollar habilidades esenciales, como la toma de decisiones estratégicas, la gestión de riesgos y la adaptabilidad ante cambios regulatorios y de mercado. Estos aprendizajes prácticos, junto con la mentoría de profesionales experimentados en el campo, han fortalecido mi preparación para mi carrera en negocios internacionales y me han posicionado para ser un profesional versátil y competente en el ámbito global.

8. CONCLUSIONES

Algunas de las conclusiones resultantes del análisis de la empresa, el cargo, responsabilidades y enseñanzas aplicativas son:

- El liderazgo de Madecentro en la Industria desde su fundación en 2001, Madecentro S.A.S ha consolidado su posición como líder en la comercialización de productos y servicios para la industria del mueble y la madera. Su trayectoria y enfoque en importación y exportación demuestran su visión global y ambiciosa dentro del sector.
- La importancia del Comercio Exterior para Madecentro no solo reconoce, sino que también capitaliza la relevancia del comercio exterior, utilizando herramientas avanzadas como Muisca y Asiscomex y aliándose con agencias como AGENCIA ADUANIMEX S.A.S. Esta estructura robusta garantiza una gestión precisa y eficiente de sus operaciones internacionales.
- Una experiencia de aprendizaje de manera integral, la práctica profesional en Madecentro proporciona una formación holística, donde los practicantes no solo aplican sus conocimientos académicos, sino que también desarrollan habilidades interpersonales, éticas y de liderazgo, fundamentales para un desempeño exitoso en el mundo laboral.
- La cooperación entre lo académico y lo empresarial, la interacción entre la teoría académica y la práctica empresarial es esencial para la formación profesional, esta relación bidireccional permite a las instituciones educativas adaptar sus currículos a las necesidades del mercado, mientras que las empresas se benefician de la innovación y frescura que los practicantes, con su reciente formación académica, aportan al entorno laboral.

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

9. RECOMENDACIONES

Por último, como recomendaciones finales es interesante plantear que:

- a. Recomendación para la agencia de prácticas sería darle igualdad de condiciones laborales a los practicantes, como por ejemplo la posibilidad de trabajo en casa, entre otras cosas.
- b. Recomendación para el asesor disponer más tiempo para la explicación del informe final sobre las prácticas.
- c. Recomendación para el líder de mi proceso de prácticas, realmente no tendría ninguna porque es una gran líder y persona, de ella aprendí mucho tanto para mi vida profesional como mi vida personal.
- d. Recomendación para la coordinación de prácticas y al programa, sería la transmisión de la información de manera oportuna en cuanto a las vacantes para realizar las prácticas que se pueden presentar, a veces es algo complicado conseguir prácticas cuando se empieza a buscar, más acompañamiento en el proceso de entrevistas y selección de empresas, y la recomendación para el programa puede ser la implementación de nuevas materias que se enfoquen al mundo laboral, con el objetivo de que los estudiantes se preparen para el futuro como profesionales y no les dé duro la realización de las prácticas profesionales.

Lista de Ilustraciones.

Ilustración 1. Productos y Servicios MADECENTRO S.A.S.	17
Ilustración 2. Logo MADECENTRO COLOMBIA S.A.S	21
Ilustración 3. Estructura Organizacional.	24
Ilustración 4. Evidencia fotográfica lugar de trabajo.	28
Ilustración 5. Ilustraciones de la 5 a la 9: Proceso Prefacturación.	39
Ilustración 6.	39
Ilustración 7.	40
Ilustración 8.	41
Ilustración 9.	41
Ilustración 10. Check- List	42
Ilustración 11. Carpetas físicas (referencia)	43
Ilustración 12. Referencia Facturas y carpetas por pedido.	45

Lista de Tablas

Tabla 1. Capacitación	28
-----------------------	----

10. Referencias

ADOEXPO. (2024). *Logística de carga y transporte*. Obtenido de ADOEXPO:

<https://adoexpo.org/es/logistica-de-carga-y->

[transporte/#:~:text=Carga%20Suelta%3A%20Es%20la%20carga,de%20autom%C3%B3v](https://adoexpo.org/es/logistica-de-carga-y-transporte/#:~:text=Carga%20Suelta%3A%20Es%20la%20carga,de%20autom%C3%B3viles%20piezas%20etc.)

[iles%20piezas%20etc.](https://adoexpo.org/es/logistica-de-carga-y-transporte/#:~:text=Carga%20Suelta%3A%20Es%20la%20carga,de%20autom%C3%B3viles%20piezas%20etc.)

Banco Santander. (s.f.). *¿Qué son los incoterms?* Obtenido de Banco Santander:

<https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms>

Cámara de Comercio Bogotá. (s.f.). *Preguntas Frecuentes*. Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11402/1000001323.pdf>

Conceptos Jurídicos. (s.f.). *Comodato*. Obtenido de Conceptos Jurídicos:

<https://www.conceptosjuridicos.com/co/comodato/>

Consejo de Estado de Colombia. (s.f.). *Boletines Sobre mercancías*. Obtenido de Consejo de

Estado: <https://www.consejodeestado.gov.co/documentos/boletines/149/S2/11001-03-25->

[000-2011-00470-00\(1799-11\).pdf](https://www.consejodeestado.gov.co/documentos/boletines/149/S2/11001-03-25-000-2011-00470-00(1799-11).pdf)

Datacrédito Empresas. (2024). *MADECENTRO COLOMBIA S.A.S. - Datos de empresas.*

Obtenido de Datos de Empresas:

<https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/madecentro-colombia-sas.html>

DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (27 de Enero de 2020). *OFICIO 1690 DE*

2020. Obtenido de DIAN:

https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/oficio_dian_1690_2020.htm#:~:text=Pagos%20anticipados%20al%20embarque%20Se,del%20embarque%20de%20la%20mercanc%C3%ADa.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). *Declaración Especial de*

Importación. Obtenido de DIAN: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Paginas/Declaracion-Especial-de-Importacion.aspx>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (s.f.). *Declaración Andina de Valor.* Obtenido de

DIAN: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/Abecedario-Declaracion-Andina-de-Valor-DAV.pdf>

Fernández, E. (25 de Octubre de 2024). *¿Qué es una factura proforma y cuándo puedes*

utilizarla? Obtenido de Anfix: <https://www.anfix.com/blog/que-es-una-factura-proforma>

Grupo Bancolombia. (03 de Julio de 2019). *¿Qué es Operador Económico Autorizado y cuál es su rol en el comercio internacional?* Obtenido de Capital Inteligente Grupo Bancolombia : <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/oea-comercio-internacional>

MADECENTRO. (2016). *SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG – SST*. Obtenido de MADECENTRO: <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/29fa37b3-14ac-456b-ab47-cb1fbba2c34a/content>

MADECENTRO. (2024). Obtenido de MADECENTRO: <https://madecentro.com/>)

MADECENTRO. (2024). *Madecentro a través del tiempo*. Obtenido de MADECENTRO: <https://madecentro.com/pages/empresa>

MADECENTRO. (2024). *NUESTRA EMPRESA*. Obtenido de MADECENTRO: <https://madecentro.com/pages/empresa>

Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Aranceles*. Obtenido de Temas comerciales: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

Páez, G. (01 de Abril de 2020). *Flete*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/flete.html>

PARTIDA LOGISTICS. (07 de Mayo de 2018). *Bill of Lading, ¿qué es? Todo lo que debes saber sobre este documento*. Obtenido de PARTIDA LOGISTICS:

<https://www.partidalogistics.com/bill-of-lading-que-es/>

PROCOLOMBIA. (s.f.). *¿Qué es un agente aduanero?* Obtenido de Preguntas Frecuentes:

<https://procolombia.co/colombiatrader/preguntas/que-es-un-agente-aduanero-0>

Puerto Ensenada. (2010). *Glosario de Términos*. Obtenido de Puerto Ensenada:

<https://www.puertoensenada.com.mx/upl/sec/glosario-de-terminos-maritimos.pdf>

Pustilnick, M. (20 de Abril de 2022). *¿Cómo hacer una cotización internacional? Guía para tus primeras exportaciones*. Obtenido de Mundi: [https://mundi.io/exportacion/como-hacer-](https://mundi.io/exportacion/como-hacer-cotizacion-internacional/#:~:text=Una%20cotizaci%C3%B3n%20internacional%20es%20un,transacci%C3%B3n%20se%20realice%20con%20%C3%A9xito)

[cotizacion-](https://mundi.io/exportacion/como-hacer-cotizacion-internacional/#:~:text=Una%20cotizaci%C3%B3n%20internacional%20es%20un,transacci%C3%B3n%20se%20realice%20con%20%C3%A9xito)

[internacional/#:~:text=Una%20cotizaci%C3%B3n%20internacional%20es%20un,transacci%C3%B3n%20se%20realice%20con%20%C3%A9xito](https://mundi.io/exportacion/como-hacer-cotizacion-internacional/#:~:text=Una%20cotizaci%C3%B3n%20internacional%20es%20un,transacci%C3%B3n%20se%20realice%20con%20%C3%A9xito).

Seguros SURA. (s.f.). *Proceso Aduanero de Exportación y Documentos*. Obtenido de Seguros

SURA:

<https://www.segurossura.com.co/empresasura/Documentacion%20Formacion/proceso-aduanero-de-exportacion-y-documentos.pdf>

SIIGO Aspel. (s.f.). *Elaboración de una Factura (Prefactura)*. Obtenido de Siigo Aspel:

<https://siigonubeportaldeclientes.ospel.com.mx/elaboracion-de-una-factura-prefactura/>

SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES. (s.f.). *Quienes Somos*. Obtenido de SAESAS

GOV.CO: https://www.saesas.gov.co/nuestra_entidad/quienes_somos