

**Intervenir el Área de Comercio Exterior en lo Referente a la Información Aduanera  
en la Empresa Distribuciones LP.**

**Por:**

**Yesica Paola López Moreno**

**Asesores:**

**León Jaime Henao Orozco**

**Rosa Jannet Restrepo Restrepo**

**Universidad Católica Luis Amigó**

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

**Negocios Internacionales**

**Medellín**

**2021 01**

## Tabla de Contenido

Glosario.....	4
Introducción.....	8
1. Antecedentes .....	10
2. Empresa Objeto de la Práctica.....	14
2.1 Objeto Social.....	14
2.2 Misión .....	14
2.3 Visión .....	15
2.4 Objetivos Estratégicos .....	16
3. Agencia Objeto de Práctica.....	17
3.1 Cargo Desempeñado .....	17
3.2 Perfil del cargo.....	17
3.3 Objetivo del Cargo.....	18
3.4 Funciones para Realizar.....	18
3.5 Relación con otros Cargos .....	19
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo .....	19
3.7 Condiciones de trabajo.....	19
3.8 Entrenamiento .....	20
3.9 Competencias.....	20
3.10 Responsabilidades.....	21

3.11	Deberes .....	21
3.12	Riesgos del Cargo .....	23
4.	Características de la Práctica.....	24
4.1	Justificación .....	24
4.2	Objetivo General.....	26
4.3	Objetivos Específicos .....	26
5.	Informe Ejecutivo.....	26
5.1	Importaciones.....	27
5.1.1	Documentación.....	27
5.1.2	Liquidación de la Importación.....	27
5.1.3	Negociación de Divisas .....	28
5.1.4	Entidades que Intervienen .....	29
5.1.5	Superintendencia de Industria y Comercio – SIC .....	30
5.1.6	Superintendencia de Sociedades.....	30
5.1.7	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN .....	30
5.2	Plan de Mejoramiento .....	34
6.	Aportes a Mi Formación Personal.....	35
7.	Aportes a Mi Formación Profesional .....	36
8.	Conclusiones .....	37
9.	Recomendaciones.....	39

10. Referencias .....	41
-----------------------	----

## **Índice de Imágenes**

Imagen 1. Logo de la Empresa.....	16
Imagen 2. Ejemplo de la Liquidación de Importación.....	23
Imagen 3. Costo de una Importación.....	27
Imagen 4. Negociación de Divisas.....	28

## **Glosario**

**Causación de Gastos Aduaneros:** se refiere a ingresar en la contabilidad las facturas que se encuentran en la carpeta de importación, lo cual se hace en el software contable.

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

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

**Gastos Aduaneros:** son todos aquellos en los que se incurren, que de una u otra forma están relacionados con la importación, desde su lugar de origen, hasta el destino final (que es la bodega de LP)”.’

**Importación:** compra de mercancía desde el exterior, en este caso ingreso de artículos de cacharrería y miscelánea desde China.

**Packing List:** también conocido como lista de empaque, es un documento que contiene un detallado de los productos que se van a exportar.

(Ibanez, Glosario del comercio internacional, s.f.)

## **Resumen Ejecutivo**

Distribuciones LP es una empresa importadora de una gran variedad de productos de origen chino, que además se encarga de distribuirlos a diferentes lugares del país y a sus propios establecimientos comerciales.

Cuenta con muy buena organización en la mayoría de sus procesos, sin embargo, será necesario intervenir en la información de importaciones anteriores y dar una correcta organización de todas las carpetas. Para obtener un mejor desarrollo y control de la información de las operaciones internacionales de la organización, se desarrolla una liquidación de importación en excel, lo cual permite contrastar y verificar los documentos y declaraciones y de esa forma saber si: el valor de la mercancía, cantidades, referencias, impuestos y demás datos allí reflejados, si están bien presentados.

Se dará constancia del desarrollo de las prácticas profesionales, desde la perspectiva de una intervención empresarial, por convenio. Se aplican los conocimientos recopilados durante el proceso académico profesional en Distribuciones LP, aportando en mejoras a la empresa.

Gracias a los aportes y al excelente trabajo de equipo día tras día, Distribuciones LP, tiene mejor control de las importaciones y una mayor organización de la información aduanera, por ejemplo, es más fácil obtener informes de la deuda exterior de la empresa, saber si la información coincide o si existe algún error durante alguno de los procesos llevados a cabo por el agente aduanero o incluso el detallado del valor de impuestos y otros gastos, sin ir a cada declaración.

## **Introducción**

En el desarrollo del informe, se compartirá el grato proceso que ha resultado de realizar la práctica en una empresa como Distribuciones LP, donde se cuenta con un excelente equipo de trabajo; dispuesto a mejorar y llevar a cabo sus procesos de la mejor manera día tras día. Lo importante a veces no es hacer la mayor cantidad de importaciones, sino saber hacerlas y que valga la pena cada producto que se compra, ello es a lo que LP quiere llegar, importar productos innovadores que cautiven el mercado nacional.

Distribuciones LP es una empresa que va en auge y que viene creciendo con resultados positivos. Es una importadora, cuya idea surge de dos colombianos apasionados por el comercio exterior, los productos son de origen chino, de la mejor calidad y con una diversidad fascinante. Es Distribuciones LP quien se encarga de distribuir estos productos a empresas o establecimientos de comercio medianos y pequeños del país, asimismo abastece sus propios establecimientos que en la actualidad tienen un buen nivel de reconocimiento, entre los cuales se encuentran: Mas & Mas, Olala Tiendas, Chécheres, Blue tiendas, To be Happy (anteriormente OQI MARKET), entre otros.

Se vio la necesidad de digitalizar la información en lo que sería una liquidación de importación, en donde se traslada el Invoice (cantidad-precio FOB), para comparar dicho valor con el totalizado por la empresa China, incluye el detallado de las declaraciones para trasladar valores FOB, flete y otros gastos, convirtiéndolos de dólares a pesos Colombianos y de esa forma conocer el valor real de la mercancía, por otro lado se está implementando un parte adicional para la liquidación, en donde se establezca el cubicaje de la mercancía.



La empresa va de la mano con el mercado y no busca quedarse atrás, por ello durante la intervención de práctica, se crean nuevas ideas para digitalizar la información y tenerla a la mano en los momentos que se requiera. Cuentan con una agencia de comercio exterior que va al margen de la ley y que permite que cada etapa sea lo más transparente posible.

## **1. Antecedentes**

Distribuciones LP, inició el 29 de septiembre de **2014**, surge con la necesidad de buscar nuevas ideas de negocio, la cual es liderada por su representante legal y socio, esta se hace realidad con un viaje a China antes de constituir la empresa, viendo en el comercio extranjero una oportunidad para importar productos, teniendo en cuenta que esta línea de productos tiene como ventaja que ya son terminados.

La siguiente información es narrada por el señor Johny Alexander Pineda Gómez, por lo tanto, se opta por dejarla en sus palabras:

Su propietario, Johny Pineda, relata con mayor detalle “Teníamos un punto de venta y comenzamos a realizar seguimiento a determinados productos, y a llevar el control de las cantidades que compraba el almacén en un mes, no teníamos sistema, pero nos guiamos por facturas, y determinamos cuanta mercancía se consumía y qué cantidad era de China, allí surge la necesidad de viajar. Decido viajar en el año **2016** arriesgando un capital y me fuí con un amigo, él ya conocía y sabía moverse muy bien en China, me enseñó cómo llegar y cómo comprar, lo duro fue el choque cultural, aunque es un país que progresa mucho, porque lo que era china hace unos años, no hay comparación, se ha transformado.

Me fui 27 días, durante 8 días caminaba diario en la sección de: bolsos, billeteras y cosmetiqueras, durante ese tiempo liquidé la misma billetera y los precios varían muy poco, en una tienda era más barata, pero el cubicaje más alto, tenía mucha información, pero no sabía asimilar. Tome las cosas con calma y realice la primera compra, eso me ayudó, y con el paso del tiempo se da uno cuenta que no es necesario andar todas las tiendas, lo que varía en precio es muy mínimo, y hoy en día, llego a una fábrica y si me gusta compro, porque no

todos los negocios que hay en China son fábricas, ellos producen y les distribuyen a los almacenes. Trabajamos 20 días, y compré 2 contenedores, me di cuenta de que no era solo ir y comprar, sino que va más allá, es: mirar, conocer, saber. De la línea hogar casi toda la plata se perdió, hay líneas más económicas que gustaban más, y en el mercado nacional había unas más buenas y baratas, hoy en día me voy para China 10 días y compro 6 o 7 contenedores.

El primer contenedor llegó el 17 de octubre de **2016**, llegando a Buenaventura el barco se encalló, hubo una marea y la arena subió, el barco venía y se enterró y tocaba esperar que el clima nos favoreciera, con esa situación, el segundo contenedor llegó primero, nos aumentaron costos por culpa del clima, pero adquirimos miles experiencias, el día que recibimos el contenedor, nos generó mucha alegría y emoción, y allí inició otro reto, aprender a liquidar el contenedor, los costos, cuánto valía, en cuánto quedó, llamada al amigo. Al contenedor le puse 180 referencias, ahora 40 o 50 referencias, por la inexperiencia. Tenía claridad que no iba a traer mercancía solo para el almacén (mayor cliente), también quería vender a nivel nacional, esa fue otra experiencia, que no tenía vendedor, pero fue muy satisfactorio.

Nos recomendaron un vendedor, iniciamos a tocar puertas, de los 2 contenedores que importamos, uno se vendió muy bien, pero el otro se perdió, tuve que perder plata, pero fue el que más nos enseñó, y es donde empieza el trabajo ¿qué pasó? ¿por qué no gustó?, no hubo utilidad, gané porque aprendí.

Dedicaba 15 días consecutivos en mirar qué traían en plaza, para yo no comprar lo mismo, trataba de traer algo novedoso, volví a China en noviembre, me sentí mejor, empecé a mirar mercancía con otros ojos, la decoración se importaba muy poco, me llamó la atención

y cuando llegué a la sección de decoración era solo, y muy poca la mercancía, estuve 8 días recorriendo esa línea y solo una vez me encontré un colombiano, hoy en día eso es lleno. Fui uno de los primeros en traer decoración porque compraba cosas bonitas y novedosas.

Personalmente, me encantan las compras o “loliar” como se dice comúnmente, pensaban que la persona que viajaba en la empresa era mujer, he sido una persona curiosa e inquieta, y un pilar importante para la empresa, al chino no le importa tener sus productos bien exhibido y muchos eran llenos de polvo, y en mi curiosidad sacaba artículos bonitos que estaban “escondidos” y mucha otra gente solo pasaba de largo.

Una de las historias más particular, fue cuando estaba importando mucha matica, fui a visitar una de las fábricas, y hubo una mata que me llamó la atención, pero era muy grande, hablé con la chinita, y le dije, si usted me hace esa mata como yo la quiero y me la empaca como yo quiero y a x precio, le compro x unidades, hablamos de una cantidad exagerada, y me decía que si seguro se la compraba, le dije que sí, pero me cobraba 1000 dólares por hacerme una muestra, realizar el molde tardó como 4 días, hizo 5 referencias, y me llamó feliz, dijo que había quedado hermoso, cuando fui, la mata espectacular, tanto así que doblamos el pedido. Al siguiente viaje volví al almacén y era feliz, me preguntó que, si era diseñador, y me dijo que, en todo el año, el producto que más vendió a nivel mundial, fue el producto que yo innové, al fin no me cobró el molde, casos parecidos me han ocurrido en otras empresas, pido que me cambian algunas cosas y cuando vuelvo veo el producto exhibido con los cambios que había solicitado, son cosas que me motivan y disfruto, trato de mirar en lo que está hecho como lo vuelvo novedoso.

Otra clave era los colores, en un termo, yo me tomaba el trabajo de escogerlos, porque algunos colores gustan menos, tomaba 3 colores, para cuando exhibiera mi producto la gama de colores se viera bonito, era el mismo termo que traía mucha gente, pero tenía un factor diferencial. Las cosmetiqueras, la ven las mismas 1000 persona que viajan de Colombia y yo me tomo el trabajo de mirar y escoger los tonos, era el mismo producto, pero diferente combinado, eso marcaba la diferencia. Nos hemos esmerado por que haya una credibilidad por la empresa, nos hemos preocupado por una buena exhibición de productos y por traer artículos novedosos.

Distribuciones LP llegó al mercado y llegó para innovar, muchos clientes solo venían a mirar lo que habíamos traído para copiar, hubo un tiempo que se escuchaba que el machete era lo que traía LP y después de eso, todo el mundo traía lo mismo. Fue un impulso para darle otra mirada a este nicho de mercado.

Vendemos a todo el país, tenemos presencia en ciudades como: Cúcuta, Bogotá, Santander, Bucaramanga, Barranca, Medellín, la Costa, entre otras, pero estamos en un nicho de mercado, donde si usted se va para una tienda de barrio, hay remates, esos clientes también están ubicados en corregimientos, vamos a muchos lugares del país, hemos despachado a ciudades donde no hay transportadora y se hace trasbordo de mercancía, hemos llegado a lugares que no sabíamos que existía. Los chinos son muy cuadrículados, se inventan algo y son poco abiertos a los cambios que uno les propone, no les gusta mucho, por lo general exhiben lo producido y ya. En algunas fábricas me ha pasado que les digo que me hagan un modelo y me sacan, que no quieren trabajar con nosotros, pero hay que entender que China le vende al mundo entero y para ellos no es tan rentable cambiar un molde para unas cuantas producciones.

Continuamos yendo a China, hay muchos productos, más competencia, mayor variedad, un gran reto, ahora viajamos cinco (5) personas, y cada uno se encarga de su línea (ferretería, hogar, mascotas, papelería y decoración), hay más diversión, somos más abiertos y nos gusta enseñar, y es un bien para la empresa porque nos permite crecer.

El reto más grande es atreverse, no hay nada difícil, es dar ese primer paso y avanzar. Cabe mencionar, algo muy significativo de su historia y es el nombre, Distribuciones LP, éste proviene de sus apellidos, “Los Pineda”, reconocidos por ser un grupo familiar pujante y con una visión amplia.

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

Distribuciones LP, a nombre del señor Johny Alexander Pineda Gómez

### **2.1 Objeto Social**

*“Importación, distribución y comercialización de artículos innovadores y con características diferenciadoras, de cacharrería y misceláneos procedentes de China, relacionados con las líneas de hogar, decoración, entretenimiento y finalmente la línea escolar”* (Distribuciones LP - Documentos Físicos de la Empresa, 2021).

### **2.2 Misión**

*“Importar y distribuir artículos novedosos de consumo masivo; garantizando al cliente: calidad, eficiencia y precios competitivos, ofreciendo también distintas líneas que estén encaminadas a la responsabilidad social y ambiental, que cumplan con los estándares de calidad de los fabricantes y alcanzando las exigencias y expectativas de los clientes”* (Distribuciones LP - Documentos Físicos de la Empresa, 2021)

### **2.3 Visión**

*“Distribuciones LP, estará posicionada como empresa líder en importación y distribución de productos de artículos innovadores en el mercado colombiano, alcanzando una amplia cobertura y reconocimiento, siendo la primera opción de compra entre nuestros clientes; aportando al crecimiento sostenible de la región y de cada uno de nuestros colaboradores y sus familias”* (Distribuciones LP - Documentos Físicos de la Empresa, 2021).

### **2.4 Valores Corporativos**

Brindar productos con altos estándares de calidad

Expandir el mercado a nivel nacional

Contribuir a la generación de empleo formal

Lograr una permanencia y sostenibilidad en el mercado

(Distribuciones LP - Documentos Físicos de la Empresa, 2021)

Los valores de la empresa radican en:

El compromiso, con nuestra labor y con la satisfacción de los clientes.

El respeto, que comienza desde nuestro grupo de trabajo y las actividades de cada uno, hasta proveedores y entidades reguladoras.

La honestidad, siempre actuando de la manera más transparente para que así actúen con nosotros.

La responsabilidad.

## **2.4 Objetivos Estratégicos**

*“Importar productos innovadores de las diferentes líneas de hogar, escolar, juguetería, decoración y entretenimiento, en el mercado colombiano.”*

*“Distribuir nuestros productos en tiempos oportunos y en condiciones óptimas para los compradores.”*

*“Desarrollar y perfeccionar estrategias que permitan ir con la dinámica del mercado y ayuden a satisfacer las necesidades y aspiraciones de los clientes.*

*“Comercializar productos que sean competitivos”.*

(Distribuciones LP - Documentos Físicos de la Empresa, 2021)

## **2.5 Rol Comercial**

Portar soluciones a las necesidades de la comunidad como parte de los resultados finales de la misma.

Ofrecer precios accesibles que causen atracción al consumidor.

Brindar una variedad de productos a nuestros clientes.

Proporcionar a los empleados de la organización un ambiente agradable, reconfortante y seguro como parte del estímulo que les permite llevar a cabo una buena ejecución de sus labores diarias.

Brindar a los colaboradores capacitación en procura del crecimiento personal y profesional.

Estudio y categorización del sector en que se lleva a cabo la actividad comercial.



### **3. Agencia Objeto de Práctica**

Johny Alexander Pineda Gómez- Distribuciones LP.

Imagen 1. Logo de la Empresa



Fuente: álbum digital, elaborado por Alejandra Murillo diseñadora de Distribuciones LP.

El representante legal de la empresa, diseñó el logo anterior, los colores fueron elegidos por representar la elegancia, pues su estilo resalta por ello, las iniciales allí expresadas hacen alusión a: “los Pineda” pues la empresa Distribuciones LP está conformada por los hermanos Pineda, pero en última instancia está registrada solo a nombre de uno de ellos.

#### **3.1 Cargo Desempeñado**

Auxiliar en comercio exterior.

#### **3.2 Perfil del cargo**

Se requiere una persona con: altas habilidades de aprendizaje, con un considerable nivel de disposición, que tenga conocimientos en Excel y diferentes herramientas digitales (puesto que la compañía día tras día se va digitalizando y expandiendo), que tenga relación con el comercio exterior y que esté capacitada para entender y revisar una carpeta de importación. Finalmente, que sea una persona honesta, responsable y sea una persona integral.

### **3.3 Objetivo del Cargo**

Controlar, mejorar y desarrollar el área de comercio exterior, de manera que la empresa cuente con un área completamente digitalizada y coordinada. Que los procesos que se llevan a cabo en el área sean debidamente completados y para ello se requiere que el cargo se desenvuelva a plenitud.

### **3.4 Funciones para Realizar**

Las funciones que debe realizar el auxiliar en comercio exterior son las siguientes:

Revisar detenidamente las carpetas de importación, para darse cuenta si la información allí detallada es verídica o si en algún caso se presenta alguna incoherencia en cualquier documento.

Causar las facturas de gastos aduaneros en el software contable.

Realizar una liquidación de importación en el archivo que ha desarrollado la empresa en excel.

Hacer el debido egreso de los pagos de cada gasto aduanero en la fecha que corresponde.

Encargarse de archivar correctamente y por orden de llegada, cada carpeta de las diferentes razones sociales que componen el grupo empresarial.

Servir de apoyo ante cualquier novedad o requerimiento solicitado por la DIAN.

Brindar apoyo en otras áreas cuando sea necesario.

### **3.5 Relación con otros Cargos**

El cargo tiene relación con los cargos: administrativos y contables, está relacionado y sirve de apoyo al auxiliar contable y también coopera con el área de facturación, recepción y causación de otras compras diferentes al comercio exterior, por la razón de que la empresa cuenta con diferentes establecimientos comerciales, a los cuales distribuye un gran porcentaje de los artículos que importa, por lo tanto, requiere apoyo en cada uno de los almacenes (Olala tiendas, Tiendas Más & Mas, Blue Tiendas, To Be Happy y Mega precios).

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

El cargo requiere de herramientas como: Equipo de cómputo para la digitalización de la información, equipo de oficina, programas como: el Excel, Word y SAG (SAG - Software Contable de Distribuciones LP, s.f.).

### **3.7 Condiciones de trabajo**

La jornada laboral será diurna.

El empleado cuenta con un entorno laboral sereno y con la protección debida, cuenta con el apoyo cuando lo requiera y con la escucha de todo el grupo de trabajo.

Horarios flexibles, con posibilidades de brindar el tiempo razonablemente necesario para estudiar.

Se cuenta con las herramientas y equipos necesarios para llevar a cabo el cumplimiento grato de las funciones a desarrollar.

### **3.8 Entrenamiento**

Durante aproximadamente una semana, la encargada del área contable, se encargó de realizar la capacitación requerida para dar a conocer cuáles serían las funciones para desarrollar las funciones o tareas como auxiliar en comercio exterior, además de ello desde que se inició el contrato de practicante por convenio, hasta la fecha se viene conociendo el modo de operar y cada aspecto interno de la empresa.

La auxiliar contable es la encargada de velar y vigilar el proceso de la auxiliar en comercio exterior, cuando sea necesario, y sirve de apoyo cada vez que así se requiera (La razón de ello es porque la auxiliar contable se ha desempeñado en dicho cargo y tiene conocimientos profundos relacionados con el modo de operar de Distribuciones LP).

La capacitación se realizó en los siguientes temas: manejo del software contable, retención en la fuente, gastos aduaneros, creación de artículos importados, creación de cuentas contables, forma de archivar las carpetas de importación y los tips o conocimientos básicos que en algún momento se deberán aplicar.

### **3.9 Competencias**

Las competencias que son de importancia y que se deben certificar para iniciar con las funciones principales:

Manejo básico de Excel y Word.

Responder bien ante el manejo de los equipos de cómputo brindados por la organización.

Estar bien informado ante las normativas o actualizaciones de las leyes o información relacionada con el comercio exterior, especialmente con las importaciones.

### **3.10 Responsabilidades**

Las actividades primordiales para desarrollar, cuyo no cumplimiento podría traer inconvenientes, son:

Encargarse de revisar y confirmar que toda la información de las carpetas de información enviada por la agencia de comercio exterior se encuentre en orden y que sea coherente. En el momento que se descubra que las cifras o descripciones de la mecánica, debe corregirse lo antes posible y responder ante cualquier posible sanción.

Ingresar al sistema contable cada una de las facturas que detallaban los gastos aduaneros en los que se incurren en la operación internacional, de manera que, si no se ingresan en la contabilidad de la empresa, entonces la información financiera de LP no será integral y en el momento de presentarla ante las autoridades financieras o los reportes que exige el gobierno, no será transparente. El no ingresar algún documento a tiempo implicaría también una serie de sanciones, de acuerdo al error que se cometa.

Finalmente es relevante que se realicen los egresos, es decir que se registre en la contabilidad la salida de dinero por cualquier operación relacionada con las compras en el exterior para que no se tenga una cartera pendiente.

### **3.11 Deberes**

Entre las demás actividades que complementan las funciones del cargo de la auxiliar en comercio exterior se encuentran las siguientes:

Mantener el archivo de los documentos de las operaciones de comercio exterior en una forma organizada y clara a la vista, con cada gasto causado y egreso impresos.

Crear la liquidación de la importación en un archivo Excel, el cual contiene ítems

como:

BL o documento de importación.

Invoice

Arancel

IVA

FOB

Retención en la fuente

Valor en dolaras

Entre otros datos que se deben ingresar en la liquidación de importación.

Cooperación en otras áreas, como por ejemplo en facturación, papelería y almacenes.

Imagen 2. Ejemplo de la Liquidación de Importación

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

1	LIQUIDACION IMPORTACION											
2	BL	PROVEEDOR:						VALOR NEG.:	F.O.B	52.248.858,80		
3		FACTURA N°										
4		FECHA:	24-09-20									
5		TASA DE CAMBIO	3.477,48								30%	
6		Articulos	Referencia	UNIDAD.CIAL	Unidad	C.T. US\$	C.U. US\$	Svr. FOB	C. T. NACIO.	C.T.U.	\$ VENTA	Costo Total (CF)
7					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
8					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
9					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
10					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
11					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
12					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
13					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
14					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
15					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
16					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
17					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
18					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
19					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
20					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
21					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
22					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
23					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
24					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
25					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
26					0	-	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!

Fuente: Liquidación de importación BL:202225500, 18/marzo/2021).

### 3.12 Riesgos del Cargo

Los únicos riesgos que podría tener el cargo son: que en alguna suposición si no se ingresa la información de las operaciones a tiempo, podría ser inevitable una sanción al no presentar la información.

Por otro lado, en algunas circunstancias la DIAN ha realizado a la empresa requerimientos en los cuales solicita algunos documentos de importaciones anteriores, por lo tanto, si no se tiene un archivo controlado y organizado, uno de los riesgos del cargo es que al momento de tener que responder o tener que devolverse a información de años anteriores, sino se da respuesta oportuna es posible contraer problemas a futuro para la empresa.

No llevar la información al día y con sus correspondientes reglas, puede traer tanto problemas internos como externos.

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

La empresa Distribuciones LP, esta implementado el contrato convenio de practicantes para intervención empresarial por primera vez y guarda demasiadas expectativas acerca del desempeño de la persona en el cargo de auxiliar en comercio exterior.

Para ambas partes es importante que exista un buen desarrollo del proceso, por un lado, para la empresa es beneficioso que se digitalicen, organicen y que se controlen las operaciones de comercio exterior, por la razón de que así tendrá un área de operaciones internacionales de admirar y que les permita seguir expandiéndose a la dinámica del mercado.

Y para el practicante, tiene la oportunidad de aplicar en la en la empresa los conocimientos académicos adquiridos durante su proceso de carrera profesional y además de ello seguir fortaleciendo su aprendizaje a través de la experiencia en la medida que transcurra el tiempo.

##### **4.1 Justificación**

Con el mejoramiento continuo, la empresa busca detectar en qué áreas y aspectos está fallando o puede ser mejor, pero para ello se requiere de personal que constantemente tenga la disposición de desarrollar ideas que aporten al mejoramiento continuo de las operaciones y actividades de la organización.

Distribuciones LP, es una importadora y distribuidora de productos misceláneos y de cacharrería, los cuales en su mayoría son artículos chinos, dado que cuentan con una marca



propia que se llama Mi mascota, la cual también distribuyen desde su bodega, es una empresa que día tras día va creciendo, desde el punto de su mesa de trabajo, hasta su cantidad de importaciones y asimismo hasta la cantidad de clientes que va adquiriendo.

Distribuciones LP va de la mano con la ley colombiana y respeta aquellas normas chinas ante las cuales sea necesario acogerse, pues están negociando con un país con una cultura demasiado diferente, aunque amena para los negocios.

Por primera vez en su historia, la organización cuenta con una persona que desempeñe su rol de practicante en el área del comercio exterior, aunque se han contado con diferentes asesorías de agencias dedicadas a la importación, no se han logrado los mejores resultados (sin querer decir que sean malos), por lo tanto, se requiere de personas dentro de la misma empresa, que permitan mejores resultados y que desde allí se puedan realizar en lo posible todas las operaciones.

Durante el proceso de aprendizaje profesional, la practicante adquirió una serie de conocimientos relacionados con los negocios internacionales en la Universidad Católica Luis Amigó, conocimientos que son indispensables para aplicar en el mercado, nunca está de más una nueva persona que esté dispuesta a emplear sus habilidades en empresas que carezcan de una guía que les permita enfrentarse a como se actúa en las operaciones internacionales, función que llevará a cabo la practicante.

La estudiante lleva a la realidad aquello que aprendió en teoría, conocimientos que se basan en: como realizar una operación de importación, clasificar artículos en nomenclatura arancelaria, normatividad arancelaria, giros al exterior y negociación de divisas, entre otros.

La empresa tiene la necesidad de digitalizar completamente sus importaciones, y más adelante también es importante que no se requiera de tantos terceros para poder completar sus operaciones internacionales y a ello se llegará.

#### **4.2 Objetivo General**

Describir el apoyo suministrado a la empresa en materia de operaciones internacionales y relaciones exteriores, dar respuesta a las necesidades principales de digitalización, organización y realización de las actividades que dependes de otras agencias.

#### **4.3 Objetivos Específicos**

Digitalizar en la mayor medida las operaciones relacionadas con las importaciones, con la ayuda de la liquidación de importación.

Garantizar que la empresa pueda realizar al menos un 80% de las operaciones de comercio exterior por sí mismo sin la ayuda de terceras personas.

Organizar las carpetas de importación, de manera que cada importación este organizada y cuando se deba acceder a ellas sea fácil.

Realizar la negociación de divisas con las entidades bancarias que sean necesarias, al momento de realizar un pago o giro al exterior.

### **5. Informe Ejecutivo**

Para llevar a cabo las operaciones internacionales, la mayoría de las empresas requieren de agencias o personas externas que los guíen en el proceso, para no salirse del margen de la ley o para no cometer algún error que les cueste la operación o que por otro lado le traiga sanciones futuras que puedan dañar a la empresa.

## **5.1 Importaciones**

Para las importaciones, existe una inmensa variedad de circulares, leyes, ordenamientos, decretos y resoluciones, que en última instancia se convierten en normas o pasos que son de obligatorio seguimiento, que hacen un poco más difícil su cumplimiento y por lo tanto dan pie a que exista una probabilidad de riesgos o que se pueda fallar en algún paso. Por ello la empresa requiere de una persona altamente capacitada y que esté dispuesta a seguir adquiriendo conocimiento, de manera que no resulte tan difícil cumplir con las exigencias del gobierno al momento de importar y que finalmente el nivel de riesgos sea mínimo.

### **5.1.1 Documentación**

La cantidad de documentos físicos con los que cuenta la empresa es inmensa, pero gracias a los avances tecnológicos desarrollados y mejorados a través del tiempo, es posible garantizar a la empresa la digitalización los archivos que sean necesarios lo que permite: conservar su estado por mucho tiempo, pues su estado se deteriora con el tiempo y también ayuda a optimizar espacio.

Por el contrario, existe otra documentación que por el hecho de tener que observarla en diversas ocasiones o incluso que tiene que ser enviada con la mercancía, como por ejemplo los manifiestos, las carpetas de importación o las compras que se realizan, debe ser conservada físicamente. Por lo anterior es importante archivarla de una forma organizada y al alcance de todos aquellos que deban acceder a ella.

### **5.1.2 Liquidación de la Importación**

En adición a lo anterior, la información de las importaciones, objetivo que se llevara a cabo con la liquidación de importación en la que se está trabajando, para así detectar cualquier

margen de error que exista en la factura enviada desde China, o incluso en algún artículo que tenga su precio o cantidad mal, dicha liquidación permite conocer el valor estimado de lo que se debería pagar por la importación.

Imagen 3. Costo de una Importación

<b>COSTEO</b>		<b>ASIENTO CONTABLE</b>		DB	CR
COSTO FOB MERCANCIA	52.248.901,00	INVENTARIO DE MERCANCIAS		103.409.264,0	14350505
ARANCEL 20% Y 15%	9.273.000,00	LIBERACION GUIAS Y DCTOS		-	
FLETES INTERNACIONAL= APL	10.431.759,25	I/A DESCONTABLE POR OPE IMPORTA		15.348.000,0	24080101
FLETES TERRESTRES	-	I/A DESCONTABLE POR SERVICIOS		196.365,0	24080103
OTROS COSTOS		GASTOS DEDUCIBLES CON SOPORTE TRANSPORTE		-	
I/A DESCONTABLE POR OPE IMPORTA	15.348.000,00	FLETES POR PAGAR			-
<b>I/A POR SERVICIOS</b>	<b>536.743,67</b>	INTERMEDIARIO ADUANERO			56.398.754,9
JHONDUQUE	196.365,00	PROVEEDORES DEL EXTERIOR			62.680.680,3
ANELICA BULES	174.230,00	RETEFTE			214.555,0
COLTRANS	166.148,67	AJUSTE			
SERLOGISTICA	-				
<b>GASTOS DE NACIONALIZACION</b>	<b>-</b>	<b>SUMAS IGUALES</b>		<b>118.953.629,0</b>	
JHONDUQUE	1.033.500,00				118.953.629,0
ANELICA BULES	917.000,00				
COLTRANS	26.760.926,25				
SERLOGISTICA	2.744.140,00				
<b>SEGUROS</b>	<b>-</b>				
<b>MONTACARGAS</b>	<b>-</b>				
	<b>119.293.970,18</b>				
<b>NO FORMA PARTE DEL COSTO D224/97 DEROGADO INCONST</b>	<b>-</b>				
IMPTO. ENDEUDAMIENTO EXTERNO	-				
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>119.293.970,2</b>				
COSTO A PRORRATEAR	51.160.325,5				
COSTO POR UNIDAD	1.397,36				

Fuente: Liquidación de importación BL:202225500, 18/marzo/2021).

En la anterior imagen se pueden observar aquellos saldos que una liquidación de importación de aquel tipo, puede garantizar, es posible conocer desde un valor por unidad hasta un total que incluye hasta la retención en la fuente ya sea por los honorarios y comisiones del 11% o por servicios del 3 o 4%. (Montañez, 2021). Gracias a dicha herramienta es posible tener la información a la mano, sin tener que devolverse a los documentos físicos.

### 5.1.3 Negociación de Divisas

El desconocimiento de todo lo que pueden llegar a hacer las empresas sin tener que pagar a externos es muy notorio, pues muchas de ellas tienen unos gastos significativos que, en algún momento, con la preparación adecuada y con el apoyo de un buen grupo empresarial, pueden

ahorrrarlo. La negociación de las divisas previa a la realización del pago de la compra internacional es posible realizarla desde la misma empresa, pues es una operación que puede ejercer esta con la misma entidad bancaria, lo único que requiere es disposición y conocimiento para lograr una buena negociación. En el caso de Distribuciones LP, a negociación de divisas hasta la fecha siempre la ha realizado con Bancolombia.

Para negociar divisas en Bancolombia solo se requiere lo siguiente:

Imagen 4. Negociación de Divisas

## Negociación de Divisas

### **Para negociar divisas a través de la Mesa de Negociación necesitas:**

1. Ser cliente de Bancolombia S.A. Si aún no lo eres, acércate a nuestras sucursales y a través de un Gerente de Relación Comercial realiza tu proceso de [vinculación](#).
2. Luego el Gerente de Relación Comercial contacta un Gerente Comercial en la Mesa de Negociación para comenzar tu proceso como cliente de tesorería y así puedas realizar negociaciones de compra y venta de divisas.

Fuente: (Bancolombia, 2021)

Toda empresa está sujeta a unas normas y es vigilada por diferentes entes, por lo cual es importante traer a colación la normatividad que es aplicada en la empresa Distribuciones LP.

#### **5.1.4 Entidades que Intervienen**

La empresa es vigilada y supervisada por:

### **5.1.5 Superintendencia de Industria y Comercio – SIC**

Superintendencia de Industria y Comercio: es la entidad adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que atiende todo lo relacionado con el fortalecimiento del desarrollo empresarial y todo lo relacionado con el consumo de bienes y servicios.

Su misión es la de proteger los derechos de los consumidores, la libre y sana competencia, proteger la propiedad industrial y defensa de todo lo relacionado con el manejo que se da de los datos personales.

### **5.1.6 Superintendencia de Sociedades**

Superintendencia de Sociedades: la Superintendencia de Sociedades es un organismo técnico, adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con personería jurídica, autonomía administrativa patrimonio propio, mediante el cual el presidente de la República ejerce la inspección, vigilancia y control de las sociedades mercantiles, así como las facultades que le señala la ley en relación con otros entes, personas jurídicas y personas naturales.

### **5.1.7 Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN**

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN): tiene como objeto coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación y gastos de administración sobre los juegos de suerte y azar explotados por entidades públicas del nivel nacional y la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad.

Distribuciones LP, se encuentra en el régimen de responsable del Impuesto sobre las ventas (IVA), según el ART 437 ETN, además tiene las siguientes responsabilidades, calidades y atributos, clasificados en el Registro Único Tributario (RUT):

05- Impuesto de renta y complementarios. Régimen ordinario.

07- Retención en la fuente a título de renta

09- Retención en la fuente en el impuesto

10- Obligado aduanero

14- Informante de exógena

42- Obligado a llevar contabilidad

52 - Facturador electrónico

Es una pequeña y mediana empresa (PYME) perteneciente al sector comercial, cuyo código de actividad económica es el 4719: Comercio al por menor en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco.

De acuerdo a la información de la Cámara de Comercio de Distribuciones LP, la empresa está clasificada en el Grupo NIIF: 3 - GRUPO II y además está regulada por el Decreto 2706 y 2784 de 2012, y 3022 de 2013, los cuales establecen la clasificación de las empresas para efectos de su transición a NIIF.

En la Constitución Política de Colombia se estipula:

“La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones” (1991, Art 333).

Obedeciendo a lo que consagra la Constitución Política de Colombia nos dice que se pueden crear empresas siendo libres pero reguladas por unos organismos para que cumplan sus obligaciones para estimular el desarrollo empresarial teniendo en cuenta su función social.

El Código de Comercio establece:

Los comerciantes y los asuntos mercantiles se regirán por las disposiciones de la ley comercial, y los casos no regulados expresamente en ella serán decididos por analogía de sus normas. (Decreto 410, Código de Comercio, 1971, art 1).

Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere, aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o persona interpuesta. (Decreto 410, Código de Comercio, 1971, art 10).

Son mercantiles para todos los efectos legales: 12. Las empresas de fabricación, transformación, manufactura y circulación de bienes. (Decreto 410, Código de Comercio, 1971, art 20 N.º 12).



Se tendrán a sí mismos como mercantiles todos los actos de los comerciantes relacionados con actividades o empresas de comercio, y los ejecutados por cualquier persona para asegurar el cumplimiento de obligaciones comerciales. (Decreto 410, Código de Comercio, 1971, art 21).

Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio. (Decreto 410, Código de Comercio, 1971, art 25).

De acuerdo a los anteriores artículos, toda persona o empresa que realice una actividad económica debe ejecutar obligaciones para asegurar el cumplimiento tanto de sus deberes como de sus derechos, siendo ejercidos directamente por un administrador o por una sola persona. Es importante resaltar que cuando un colombiano ejerce una ocupación donde en ocasiones brinda oportunidades de empleo se está haciendo un aporte a la economía del país y es por esta razón es que se recibe el nombre de comerciante.

Además, la empresa se encuentra regulada por el Decreto 390 de 2016 por el cual se establece la Regulación Aduanera: “Artículo 1°. Alcance. El presente decreto se aplica en la totalidad del Territorio Aduanero Nacional y regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde el Territorio Aduanero Nacional, con sujeción a la Constitución y la Ley.”

Es importante tener en cuenta que el anterior decreto es reglamentado parcialmente por la Resolución 41 y 42 de 2016 de la DIAN.

Regulación aduanera y cambiaria:

Ley 6 de 1971 Ley marco de aduanas.

Ley 07 de 1991 Criterios generales para la regulación del comercio exterior. Creación del Ministerio Comercio Exterior, del Banco Comercio Exterior y del Fondo de Modernización Económica.

Decreto 119 del 26 de enero de 2017 “Por el cual se modifica el Decreto 1068 de 2015 en lo relacionado con el régimen general de la inversión de capitales del exterior en Colombia y de las inversiones colombianas en el exterior y se dictan otras disposiciones en materia de cambios internacionales”.

## **5.2 Plan de Mejoramiento**

Los procesos efectivamente se pueden optimizar en mayor medida, de manera que la empresa obtenga mayor beneficio en la misma medida que el cliente final resulte beneficiado, gracias a la digitalización de la información, la liquidación de importación que permite reducir a lo más importante y necesario, también es importante la reestructuración de labores que se llevó a cabo puesto que en ocasiones se presentaba una doble realización de tareas ( que ocasionaba una pérdida de tiempo), entre otros, se ha logrado aumentar el nivel de eficiencia en cada uno de los procesos operacionales y organizacionales. De lo anterior es importante mencionar que la empresa no requiere de gastos adicionales como papel o copias en la medida de lo posible, pues la intención es digitalizar toda la información que sea necesaria y finalmente el factor tiempo es otra de las ventajas más importantes pues aquel tiempo que antes se empleaba en la doble realización de tareas o buscando manualmente en archivos, ahora se emplea en mejorar otros aspectos del servicio y nuevas estrategias de crecimiento.

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

La empresa además de ser una gran importadora con un nivel de innovación y de desarrollo muy alto, tiene un impresionante nivel de calidad humana, donde se le da al empleado aquella atención y aprecio que merece, incluso podría decirse que más de lo normal, puesto que reconoce que los empleados son aquellos que permiten que la empresa funcione en su totalidad, en pocas palabras el ambiente laboral de Distribuciones LP es ameno, saludable y muy tranquilo, da gusto levantarse cada día e ir a cumplir con las labores, pues no genera estrés ni aburrimiento.

Como persona la empresa permite crecer, escucha las opiniones o incluso cuando algo no parece funcionar bien, atiende a las posibles soluciones que los trabajadores identifican. Aumenta las posibilidades de que cada persona no tenga miedo a salir al entorno e innovar, no impide crecer ni desarrollarse como persona.

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

De la teoría a la práctica existe una brecha muy grande, pues, aunque sea importante obtener esos conocimientos, sino se aplican correctamente o si no se les da el uso adecuado, no se está logrando el objetivo último del proceso académico y es en última instancia aplicar lo adquirido.

Se trata de un proceso difícil y largo, pero vale la pena contar con esos conocimientos antes de salir al mercado, por la razón de que, si no se tienen bases, la misma dinámica del mercado va acabando con aquellos que no van a su ritmo.

En la empresa Distribuciones LP, hay un sinnúmero de necesidades que se deben suplir, por lo tanto, representa un campo en el cual llevar a cabo cada enseñanza que aportaron los docentes de la Universidad Católica Luis Amigó, desde los conocimientos básicos, hasta lo más importante de los negocios internacionales. Aquello que es posible resaltar en mayor medida es que Distribuciones LP aporta a “mi formación profesional” una experiencia inigualable que no se puede comparar con ninguna otra, pues cada experiencia adquirida en la vida es única y aporta su debida importancia.

## **8. Conclusiones**

La aplicación de conocimientos representa para el estudiante una oportunidad de aprendizaje y experiencia, sobre todo cuando la organización está en pro de desarrollo y crecimiento. Existen necesidades y posibilidades de optimizar los procesos y así llegar a un crecimiento tanto de utilidades como de mejoras en los procesos de servicio. Fue un proceso productivo, puesto que se mejoraron formas de llevar a cabo la documentación y papelería importante, se le dio una estructura organizacional al área de comercio exterior y finalmente existe una organización gratificante.

Se desarrolló una liquidación de importaciones, la cual permite organizar toda la información que contiene una carpeta de importación y reducirla a un archivo de Excel que en última instancia permite conocer cuál es el costo de cada artículo en pesos, cual es el costo total de la importación, cubicaje, el valor de los impuestos, sin necesidad de ir a sumar cada declaración y muchos más datos importantes que en ocasiones anteriores debían buscarse manualmente.

La experiencia de aprendizaje personal fue muy enriquecedora, pues llegar al campo, acerca del cual hubo un tiempo de estudio es completamente nuevo y difícil, pero llegar a una empresa que brinda la confianza de realizar todas las labores, hizo que el proceso se tornara muy interesante y motivador, por otro lado, la buena enseñanza de la Universidad Católica Luis amigó aportó a todo el proceso, pues es importante el saber, pero el saber hacer es indispensable.

La empresa va en crecimiento, por lo tanto su grupo de trabajo también crece en conjunto con ella, durante el proceso se permitió la capacitación del área de comercio exterior en operaciones que son legalmente permitidas para una empresa importadora, como por ejemplo: la legalización de mercancía, anticipos de importación, giros al exterior, reprogramaciones de mercancía dirigida a la China, entre otras, con la intención de especializar el área y finalmente no recurrir a terceros, lo cual implica mayores gastos.

Distribuciones LP es una empresa que realiza sus actividades en dinámica con las regulaciones decretadas por las entidades aduaneras y siempre está al margen de la ley, en cada operación que lleva a cabo cuenta con el apoyo ya sea de la agencia de comercio exterior o del contador, pues intenta analizar a fondo cada decisión a tomar, con el agravante adicional de que cada vez tiene más clientes ante los cuales responde legalmente.

## **9. Recomendaciones**

Distribuciones LP tiene por primera vez una practicante del área de comercio exterior, se recomienda seguir creciendo y seguir acogiendo estudiantes que puedan aportar al desarrollo y crecimiento de la empresa, porque de cada perspectiva se aumenta en calidad y experiencia, mencionando también que se generan más oportunidades para aquellos que terminan sus actividades académicas de aprendizaje.

Capacitación y búsqueda continua de estrategias para llevar a cabo aquellos procesos que les sea posible y legalmente permitido, es decir, un importador no tiene la facultad para realizar declaraciones de importación, por lo que debe tener acompañamiento de una agencia de comercio exterior, pero puede ser proactivo, y realizar procesos como reprogramaciones, legalización de mercancía, giros anticipados, negociación de divisas y giros al exterior para no depender de terceros y minimizar costos y gastos.

Más que recomendación, es agradecimiento al primer asesor León Jaime Henao Orozco, por su gran apoyo y permanencia durante la mayor parte del proceso y sobre todo durante la elaboración del informe, dado que siempre hubo claridad en las correcciones y en las críticas constructivas.

Para la coordinadora de practica Rosa Jannet Restrepo Restrepo, profundos agradecimientos por la calidad humana que comparte y por el nivel de compromiso que tiene con cada uno de los practicantes, le recomiendo que continúe con el mismo compromiso.

Para el programa de negocios internacionales, recomiendo aumentar el acompañamiento práctico en materias como régimen arancelario, en cuanto a la realización de declaraciones de importación, giros al exterior y que tipo de situaciones se pueden presentar en la realización de dichos procesos, pues se presentan anticipos, legalizaciones, entre otros. Se ve muy buena teoría, pero se debe profundizar en ejemplos reales.



## 10. Referencias

Bancolombia, G. (abril de 2021). *GRUPO BANCOLOMBIA*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/personas/productos-servicios/giros/compra-venta-divisas-de-contado>

Glosario

Ibanez. (23 de marzo de 2021). *Ibanez y Asociados*. Obtenido de <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>

Ibanez. (s.f.). *Glosario del comercio internacional*.

Montañez, M. A. (2021). *Contadores Publicos Santander*. Obtenido de <https://contadorespublicossantander.com/wp-content/uploads/2021/01/TABLA-RETENCI%C3%93N-A%C3%91O-2021.pdf>

Constitución Política de Colombia, Bogotá, Colombia 1991, art 333

Decreto 410, Código de Comercio, Bogotá, Colombia 1971, art 1

Decreto 410, Código de Comercio, Bogotá, Colombia 1971, art 10

Decreto 410, Código de Comercio, Bogotá, Colombia 1971, art 20 N° 12

Decreto 410, Código de Comercio, Bogotá, Colombia 1971, art 21

Decreto 410, Código de Comercio, Bogotá, Colombia 1971, art 25

DIAN. (2021), Recuperado de:

<https://www.dian.gov.co/dian/entidad/Paginas/Presentacion.aspx>

(s.f.). Obtenido de SAG - Software Contable de Distribuciones LP.

(18 de marzo de 2021). Obtenido de Distribuciones LP - Documentos Físicos de la Empresa.

Bancolombia, G. (abril de 2021). *GRUPO BANCOLOMBIA*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/personas/productos-servicios/giros/compra-venta-divisas-de-contado>

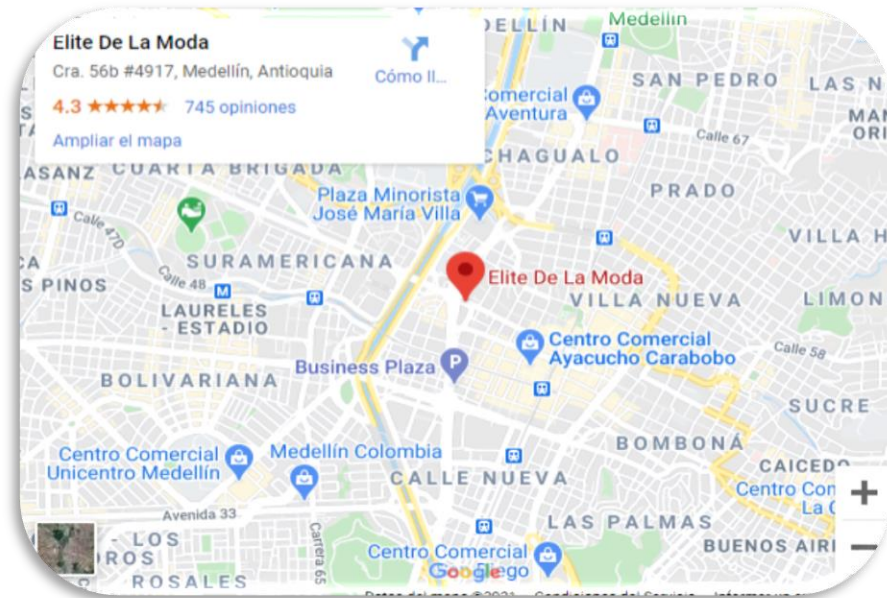
Ibanez. (23 de marzo de 2021). *Ibanez y Asociados*. Obtenido de <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>

Ibanez. (s.f.). *Glosario del comercio internacional*.

Montañez, M. A. (2021). *Contadores Publicos Santander*. Obtenido de <https://contadorespublicossantander.com/wp-content/uploads/2021/01/TABLA-RETENCI%C3%93N-A%C3%91O-2021.pdf>

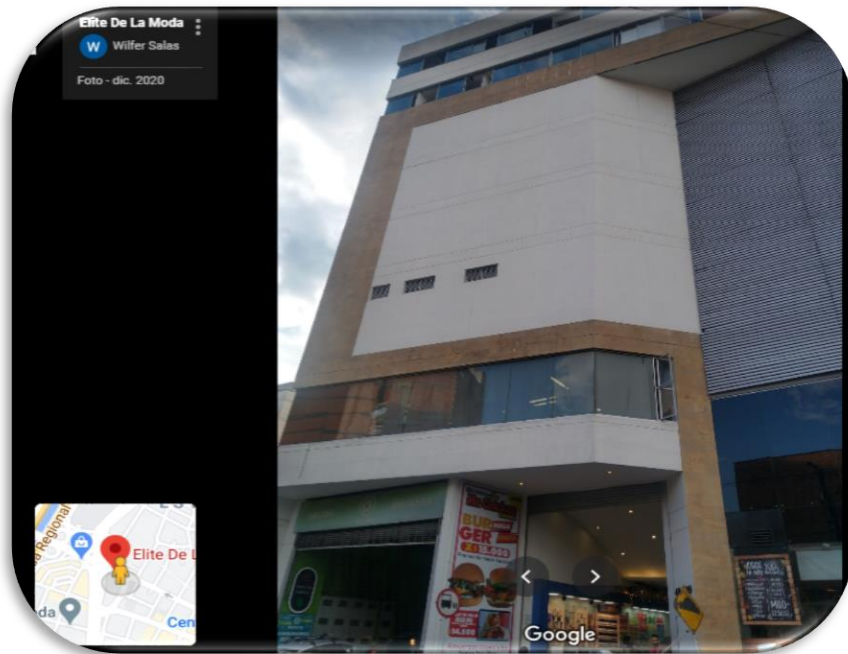
## 11. Anexos

### 11.1 Ubicación de Distribuciones LP



Fuente: Google Maps

### 11.2 Ubicación Distribuciones LP



Fuente: Google Maps

### 11.3 Algunos Productos de Distribuciones LP



Fuente: Archivos Digitales de la Empresa