

Aprendiz En El Área De Comercio Exterior En La Empresa Vivell S.A.S

Por:

Luisa Fernanda Berruecos Tejada

Asesor:

Juan Marco Sanabria

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2024 – 01

Contenido

Glosario	4
Resumen Ejecutivo	8
Introducción	9
1. Antecedentes	10
2. Empresa Objeto De La Práctica	13
2.1. Objeto social.....	13
2.2. Misión.....	13
2.3. Visión.....	13
2.5. Objetivos estratégicos.....	18
2.6. Rol comercial.....	19
3. Agencia objeto de la practica	20
3.1. Cargo desempeñado	20
3.2. Perfil del cargo.....	20
3.3. Objetivo del cargo	20
3.4. Funciones para realizar	21
3.5. Relación con otros cargos (preséntalo en el organigrama de la compañía)	22
3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.....	23
3.7. Condiciones del trabajo.....	23
3.8. Entrenamiento	24
3.9. Competencias.....	25
3.10. Responsabilidades.....	25
3.11. Deberes	26
3.12. Riesgos del cargo.....	26
4. Características de la practica.....	27
4.1. Justificación	27
4.2. Objetivo general.....	29
4.3. Objetivos específicos.....	29
5. Informe ejecutivo	29
6. Aportes a mi formación personal.....	54
7. Aportes a mi formación profesional	55
8. Conclusiones.....	56

9. Recomendaciones 57

Glosario

Arancel: es el impuesto que se le otorga a los productos adquiridos en el extranjero

Aduana: oficina pública del estado, situada en puntos estratégicos como, costas, fronteras, puertos o aeropuertos, se encarga de controlar todas las operaciones de comercio exterior, donde se registra toda la mercancía que se importe y exporte de un país extranjero y se cobran los derechos que se adeuden según lo establecido por la ley

AWB: Air Waybill (Documento de transporte aéreo) es el documento que contiene la información mas importante de la carga, donde se menciona los productos a exportar, de donde viene y hacia dónde va, costos del transporte, que empresa la envía y quien la recibe

Carta de responsabilidad: es un documento soporte que se elabora para el agente de aduanas en el cual se relaciona de manera general, datos de la factura, datos del conocimiento de embarque, dirección de entrega y la persona que lo firma es aquella que asume la responsabilidad de cualquier situación que pueda ocurrir o por el contrario se desentiende de toda responsabilidad dicha en esta carta.

Certificado de origen: este certificado es revisado por la DIAN, este aprueba que las mercancías que entren a dicho país que estén de acuerdo al origen de la norma establecida por el acuerdo comercial.

Centro logístico de distribución: grupo de personas que hacen el proceso de despacho de la mercancía, donde embalan, pesan las cajas, rotulan y hacen el cargue al camión entregándole sus respectivos documentos al transportista.

Cliente: persona natural o jurídica a la que la empresa exportadora vende su mercancía para que la venda en el exterior

Consignatario: persona natural o jurídica a quien va dirigida la mercancía en el lugar del destino final

Cotización: documento soporte donde se detalla el precio de un bien o servicio para el proceso de compra o negociación

Destinatario: persona natural o jurídica la cual se le envía la mercancía, según lo estipulado en la factura

Declaración juramentada: es un documento que contiene todo lo relacionado con la mercancía, como materiales utilizados, costos de producción y todo aquello relacionado que emita que la mercancía es netamente originaria a los acuerdos comerciales.

Declaración de exportación: documento soporte que acredita que se dio lugar a la exportación, se puede visualizar los impuestos que se pegaron sobre la mercancía, los números de factura y el valor de cada factura que se exporto

Despacho: gestionar y tramitar todo lo relacionado con la operación de exportación o importación

Estudio de mercado: estudio en el cual se investiga a fondo conocer el nicho de mercado al que se le busca vender; como: opiniones, gustos, costumbres y especificarnos en buscar

prendas similares de las que se produce y así potencializar la marca en el extranjero basándonos en precio/calidad

Factura: documento contable en el cual emite al comprador los productos que solicito y/o servicios suministrados con su respectivo valor y firma del vendedor

Lista de empaque: es un documento básico e importante a la hora de exportar puesto que ofrece una información detallada sobre los productos como: descripción, cantidad, peso y número de cajas

Sumario: es información base donde permite conocer descripción de la mercancía, partida arancelaria, cantidad, valor unitario, valor FOB y peso, con ayuda de este documento facilita realizar el certificado de origen de la factura mencionada en dicho sumario

Trazabilidad: documento esencial del proceso de control de información de la mercancía que sale de las instalaciones, hasta puerto o aeropuerto, donde tenemos claro la fecha, el día y las imágenes del rastreo de la mercancía

Incoterm: término de negociación internacional donde se detallan las reglas, riesgos y responsabilidades que tienen ambas partes tanto para el comprador y el vendedor.

Partida arancelaria: es una clasificación numérica donde se puede identificar los productos

Tratado de libre comercio: es un acuerdo comercial ya sea regional o bilateral en el cual dos o más países pactan sus objetivos para así establecer reglas comunes e eliminar aranceles entre estos países a la hora de exportar o importar

Mercado: hace referencia a estudiar países prospectos para así realizar un estudio de mercado y definir el entorno al que se piensa entrar

SKU: (Referencia, talla, color)

Lead time: se conoce como el tiempo de entrega que transcurre desde que se emite la orden de compra por parte del cliente hasta que el vendedor se lo entrega al cliente final

Consignatario: persona natural o jurídica a quien va dirigida la mercancía en el lugar del destino final

Resumen Ejecutivo

El presente informe permite conocer el proceso que se tuvo durante los meses del desarrollo de la práctica profesional en la empresa Vivell S.A.S, actual conocida como Fájate Colombia, donde facilitaron información y datos verídicos para poder realizar todo con mayor facilidad.

Al realizar la práctica como Gestor(a) de comercio exterior, se tuvo la oportunidad de conocer todo su manejo interno, cuando el cliente realiza el pedido hasta el proceso de su despacho y la logística interna, incluso la aprobación de las facturas. En el momento que se dio inicio a la práctica profesional, se conoció todo el mundo del comercio exterior y la gran oportunidad que tiene uno como profesional en negocios internacionales al conocer todo el campo logístico y gran parte del campo de mercadeo, en la empresa brindaron el apoyo necesario para aplicar todos los conocimientos necesarios que se vio a lo largo de la carrera

Todas las actividades y retos por los que se pasaron en estos seis meses fueron muy aprovechadoras para poder entender y aprender todo el trabajo que vive una empresa internamente con el campo logístico, también en el análisis de datos para lograr hacer un

estudio de mercado, donde acá lo primordial era poder satisfacer las necesidades del cliente y darle un buen manejo a la exportación definitiva.

Introducción

El presente informe se deriva de la realización de las prácticas profesiones en la empresa Vivell S.A.S. Esta empresa se conforma de varias áreas comerciales e infraestructura organizacional, una de ellas donde se realiza todo el proceso de exportación con los ejecutivos comerciales, aquí ellos ejecutan toda la parte de venta al cliente, se les brinda información del producto a comprar y al finalizar el negocio con el cliente se procede a realizar los documentos de exportación con el gestor de comercio exterior.

En conjunto con el área de contabilidad donde se procede con toda la parte de facturación, donde internamente el área, aprueba facturas con ayuda de un sistema operativo. El lugar donde se desempeñó esta práctica fue en la oficina principal con sede en Medellín (Calle 30 A 69-47)

El objetivo de este trabajo es documentar y analizar de manera oportuna todos los procesos frente a las buenas prácticas dictadas por desde, ventas, exportación y recaudo de dinero entendiéndolo como un ciclo constante, y así ayudar con desarrollos logísticos.

Esta práctica tiene como objetivo para el estudiante expandir nuevas formas de conocimiento en diferentes áreas con ayuda de la institución universitaria, fomentando la capacidad y la motivación para realizar este trabajo en ámbitos laborales. Aprender y aprender del trabajo en equipo, también poder conocer la organización e interiorizar las funciones de las diferentes áreas que la conforman, en este informe se incluirá toda la información necesaria como su estructura administrativa, logística y de producción, reseña histórica, descripción de la empresa entre otros aspectos importantes, también se mencionaran distintas actividades que se ejecutaron en la empresa, en pro de la mejora continua y estandarización de procesos de acuerdo a los lineamientos dispuestos por los entes de exportación como aduana, agentes de carga.

1. Antecedentes

Fájate, es una compañía dedicada la producción y comercialización de prendas para el sector de la moda, salud y belleza. Nuestra marca, es líder en Colombia con más de 22 años siendo los expertos del moldeo; se ha caracterizado por ofrecer fajas postquirúrgicas, de uso estético y materno, enmarcadas dentro de un permanente desarrollo y crecimiento comercial.

Somos más de 554 colaboradores, más de 58 tiendas físicas, más de 2000 aliados en Colombia y tenemos presencia en más 30 países; reflejando, el compromiso y respaldo de todos nuestros clientes, además, contamos con certificación INVIMA e ISO 9001:2015, en la producción y comercialización de nuestras prendas, garantizando las mejores prácticas en todos nuestros procesos.

Nuestra promesa de impecabilidad y compromiso en el detalle nos acredita como líderes de mercado, por los productos de alta calidad e innovación, elaborados con telas especializadas

pues nuestras fajas están forradas 100% en lycra en su parte interior, lo que permite que sea un producto mucho más cómodo, y su tela externa elaborada en powernet ofrece mejor compresión y ajuste. Además, nuestros componentes Viveltex Protec que tienen algunos de nuestros productos brindan múltiples beneficios a la piel como la hidratación y nutrición de la misma, ayudando así a procesos de recuperación postquirúrgicos.

Somos innovación, evolucionando al ritmo de nuestro mercado, integrando a nuestra familia Delié y FFM, las marcas que nacen con el fin de crear moda con control, ofreciendo a nuestros clientes prendas más cómodas y versátiles para el día a día con líneas enfocadas en deportivos, ropa interior, bodys y vestidos de baño.

En Fájate, somos conscientes de la responsabilidad que tenemos con el país y el desarrollo del entorno; es por esto, que nuestros procesos están encaminados no solo a generar un negocio sostenible sino también a contribuir al bienestar de nuestros colaboradores, sus familias y al progreso de la región.

Esta empresa empieza desde **2000- 2004** donde Se inicia con proyectos de Jeans Levanta cola y se transforma en fajas Posquirúrgicas como oportunidad de negocio latente en el momento.

El primer nombre es: Better Line con un nivel de producción de 60 fajas mensuales.

Gracias a su diseño, confección y calidad, el nivel de producción aumenta a 300 unidades

mensuales. En la actualidad se producen 84.000 unidades diarias en promedio mensuales.

Se abren nuevos horizontes exportando el producto a EEUU y Ecuador.

- En **2004** actualizaron la marca a: “Fájate – Tu segunda Piel”. Aquí decidieron darle un plus a la marca.
- **2005- 2010:** Como uno de los grandes logros de apertura internacional, se abre la primera franquicia en Ecuador. Se expande la presencia Nacional en Bogotá con 2 tiendas. Se recibe apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo para impulsar más franquicias Se crea la razón social de Fájate como Magen.
- **2011 2015:** En 2013 se adquiere el lote para construir la sede principal en Medellín
- Belén Rosales y en 2015 se realiza todo el traslado de maquinaria y personal.
Nace la Razón Social Vivell que antes se llamaba Magen
- **2016 a 2020:** En 2016: Nace nuestra marca de Moda “Delié by Fájate” el futuro de las prendas de control y moldeo femenino En este periodo crecimos a más de 40 tiendas a nivel nacional. Expandimos nuestro impacto a nivel internacional en más de 20 países.
- **2019:** Nace la marca pionera de control masculino: Fájate For Men.
- **2021 2025:** Consolidación de 57 tiendas a nivel nacional.

Presencia en los 5 continentes y en más de 30 países a nivel internacional. Reconocimiento como productos de calidad en exportación por tener certificaciones ISO, INVIMA y OE

Consolidación de 57 tiendas a nivel nacional. Presencia en los 5 continentes y en más de 30 países a nivel internacional. Reconocimiento como productos de calidad en exportación por tener certificaciones ISO, INVIMA y OEA

2. Empresa Objeto De La Práctica



2.1.Objeto social

La sociedad tiene como objeto social principal las siguientes actividades: la producción, distribución, comercialización de fajas médico quirúrgicas, productos médico quirúrgicos y otras prendas de vestir a nivel nacional e internacional

2.2.Misión

“Contribuir al bienestar físico y emocional, inspirando autoconfianza, empoderamiento y seguridad a todos nuestros consumidores”

2.3.Visión

*“Ser la empresa que inspira a otros, desde nuestras acciones y resultados de bienestar.
Para el 2030 liderar el mercado con nuestras diferentes unidades de negocio de moda con control”*

2.4. Valores corporativos



SOSTENIBILIDAD

Estamos comprometidos con el planeta, garantizando el equilibrio entre el crecimiento económico, el cuidado del medio ambiente y el bienestar social con la realización de nuestros productos ECO, elaborados con materiales reciclados de botellas pet y las buenas prácticas que se realizan dentro de nuestra empresa.



TRANSPARENCIA

Somos honestos, auténticos y confiables. Cumplimos con las tareas, obligaciones y normativas necesarias para cumplir con todos los requisitos.



CONFIANZA

Nuestra tarea es brindar confianza a nuestros clientes, que confíen en sí mismos y se sienten más seguros con nuestros productos.



SUTILEZA

Finura, delicadeza, gracilidad, y suavidad nos identifican, gracias a la calidad de nuestras telas y productos, esto mismo queremos reflejarlo en nuestros clientes cuando usen nuestras prendas de control.



ELEGANCIA

Somos una marca enfocada en mostrar distinción, selección y elegancia en nuestros productos, queremos reflejar la gracia, nobleza y sencillez de una manera más sobresaliente con nuestras prendas de excelente calidad.



PASIÓN

Trabajamos con amor, y con todas las ganas de hacer las cosas de la mejor manera para el bienestar de los demás, dedicando el tiempo y esfuerzo necesario para que ser los número 1 del mercado.



ACTITUD DE SERVICIO

En Fájate nos esforzamos por ser mejores personas cada día, y por siempre brindar la mejor atención a nuestros clientes, capacitándonos y preparándonos para ofrecer el mejor servicio en todos nuestros canales.

Fuente: ADN de la marca

- Personalidad de la marca

FÁJATE, es líder en la creación de prendas de control. Se caracteriza por su incuestionable autoridad y posicionamiento en la industria, reflejando un compromiso inquebrantable con la calidad y la innovación. Es conocida por su prolijo detalle en el diseño y la confección de prendas que ofrecen un control excepcional y una sensación de confianza a quienes las usan. Nuestra personalidad es sinónimo de confiabilidad y excelencia, respaldada por años de experiencia y una pasión por ayudar a sus clientes a sentirse seguros y seguras en cualquier ocasión. Su liderazgo en el mercado es un testimonio de su dedicación a satisfacer las necesidades de sus consumidores y su capacidad para superar las expectativas en la industria de la moda con control

- Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor se forja en el compromiso de brindarte lo mejor en cada prenda que diseñamos. Sabemos que la confianza en uno mismo es fundamental, y por eso nos esforzamos por ofrecerte prendas que no solo moldean tu figura, sino también apoyen un ideal de empoderamiento y seguridad, ofreciendo productos que resalten tu belleza natural y te brinden confianza. La calidad y la atención al detalle son los pilares de nuestro trabajo, y cada producto que creamos refleja nuestra dedicación a proporcionarte lo mejor. La confianza en nosotros es la fuerza nos impulsa a liderar el mercado

- **Posicionamiento de la marca**

A lo largo de nuestra sólida trayectoria como líderes en la industria de Fajas postquirúrgicas, hemos labrado un camino de excelencia y calidad insuperable. Durante años, nos hemos dedicado incansablemente a la fabricación de prendas de control que no solo esculpen tu figura, sino que también acompañan tu confianza y estilo personal. Nuestra proyección es clara: mantenernos a la vanguardia, liderar el mercado y continuar siendo la elección número uno para quienes buscan prendas de control de la más alta calidad. No nos conformamos con ser los mejores; nos esforzamos constantemente para superar nuestras propias expectativas y las de nuestros clientes, porque sabemos que la excelencia es un viaje constante, y estamos comprometidos a liderar este camino. En un entorno digital en constante cambio, nos comprometemos a seguir ofreciendo a nuestros seguidores y clientes contenidos atractivos, productos excepcionales y experiencias enriquecedoras que reflejan nuestra dedicación inquebrantable a la innovación y a la satisfacción del cliente. Nuestra marca es sinónimo de confiabilidad y excelencia, y nos esforzamos por seguir siendo líderes en el emocionante mundo de las redes sociales. Historia de la marca: Narra la

historia de la marca, incluyendo su origen, hitos importantes y su evolución a lo largo del tiempo.

- **Logos y elementos visuales**

El logotipo refleja Seguridad, Bienestar, Confianza, Pasión, Servicio y Cercanía. Se ha propuesto esta versión del logo con el fin de generar recordación y seguir inculcando el posicionamiento de marca, en el mercado nacional y extranjero.



2.5.Objetivos estratégicos

- **Estrategias de comunicación**

Fájate, tiene diferentes canales de comunicación externa enfocados a nuestro cliente final; redes sociales, página web, eventos, ferias, congresos y todo en un marco tanto nacional como internacional.

- **Experiencia al cliente**

Fájate, trabaja desde diferentes frentes la experiencia al cliente, canales de comunicación directos como línea de atención Whatsapp, correo, línea de atención nacional, redes sociales y tiendas físicas. En nuestras tiendas no solo ofrecemos una venta, es un centro de experiencia, que permite conocer desde nuestras asesoras y administradoras, la forma correcta de uso y manejo de nuestras prendas a nuestros clientes.

- **Experiencia de marketing**

El posicionamiento de la marca es el pilar fundamental de la estrategia de marketing. En Fájate, se hacen estrategias desde diferentes frentes; estacionalidades del año, baja rotación de REF, ferias, eventos, fidelización y nuevas colecciones.

Esto va acompañado de diferentes aliados y legitimadores de marca que nos apoyan en el posicionamiento estratégico de la marca frente a nuestro cliente final.

Nuestros canales de venta son el insumo principal para apoyar directamente el cumplimiento de su presupuesto en ventas.

Las redes sociales, la APP, página web, Mailyng, SMS y pauta, son nuestros canales principales para enfocar la comunicación de nuestras estrategias.

- **Competidores y análisis de mercado**

En el benchmarking lideramos el mercado junto con otras dos marcas, siendo nuestro color cocoa en fajas único en el mercado. El comparativo en precios nos muestra que nuestra marca está entre un 5% y un 10% por debajo del promedio de precios del resto de marcas.

Somos la marca con más número de tiendas físicas a nivel nacional y presencia en más de 23 países.

- **Métricas de éxito**

Medir estrategias desde tres pilares fundamentales para un efectivo posicionamiento de marca; crecimiento e interacciones en redes sociales con el fin no solo del cruce de ventas sino la creación de una comunidad sólida bajo la marca. Visual, es otro indicador fundamental que nos permite la comunicación directa con nuestro cliente final y donde medimos la efectividad de esto vs el resultado en ventas. Por último, tenemos las solicitudes internas y externas de nuestros canales operativos (Ecommers, Internacional, B2B, B2C) todo apuntando al cumplimiento de metas comerciales y posicionamiento de la marca.

2.6.Rol comercial

Ofrecer y vender prendas con control para hospitales y medicina estética, donde brindan a los clientes abastecer todas las franquicias en diferentes países.

Desarrollar alianzas estratégicas con países los cuales no se ha entrado al mercado.

Utiliza tecnología para brindar mejor seguridad y control a la hora de la exportación.

3. Agencia objeto de la practica

Vivell sas



3.1.Cargo desempeñado

Aprendiz del área de comercio exterior

3.2.Perfil del cargo

Auxiliar de comercio exterior: gestionar, planificar e implementar todo tipo de transacciones internacionales entre países, especializándose en importaciones y exportaciones, economía global, investigación de mercados, logística y estrategias de negocios

3.3.Objetivo del cargo

El cargo de Analista de Comercio Exterior tiene como objetivo ejecutar las ventas internacionales gestionadas por el área comercial internacional, desde la colocación del

pedido hasta el despacho físico de la mercancía del cliente en destino; dando apoyo no solo a la fuerza de ventas sino también a los diferentes procesos internos y externos que intervienen en una exportación.

3.4. Funciones para realizar

A continuación, se anexarán las funciones a realizar en esta práctica las cuales todas fueron de suma importancia

- Gestionar pedidos
- Generar documentos para la exportación
- Ejecutar la programación de los despachos
- Hacer el reporte de las exportaciones
- Revisar las cuentas de compensación y cruces de cartera
- Legalización del documento de exportación- DEX
- Realizar declaraciones juramentadas
- Administrar archivos
- Hacer seguimiento de la mercancía hasta que llegue a destino
- Aprobar facturas
- Diligenciar formatos de clientes nuevos o agentes de aduanas

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

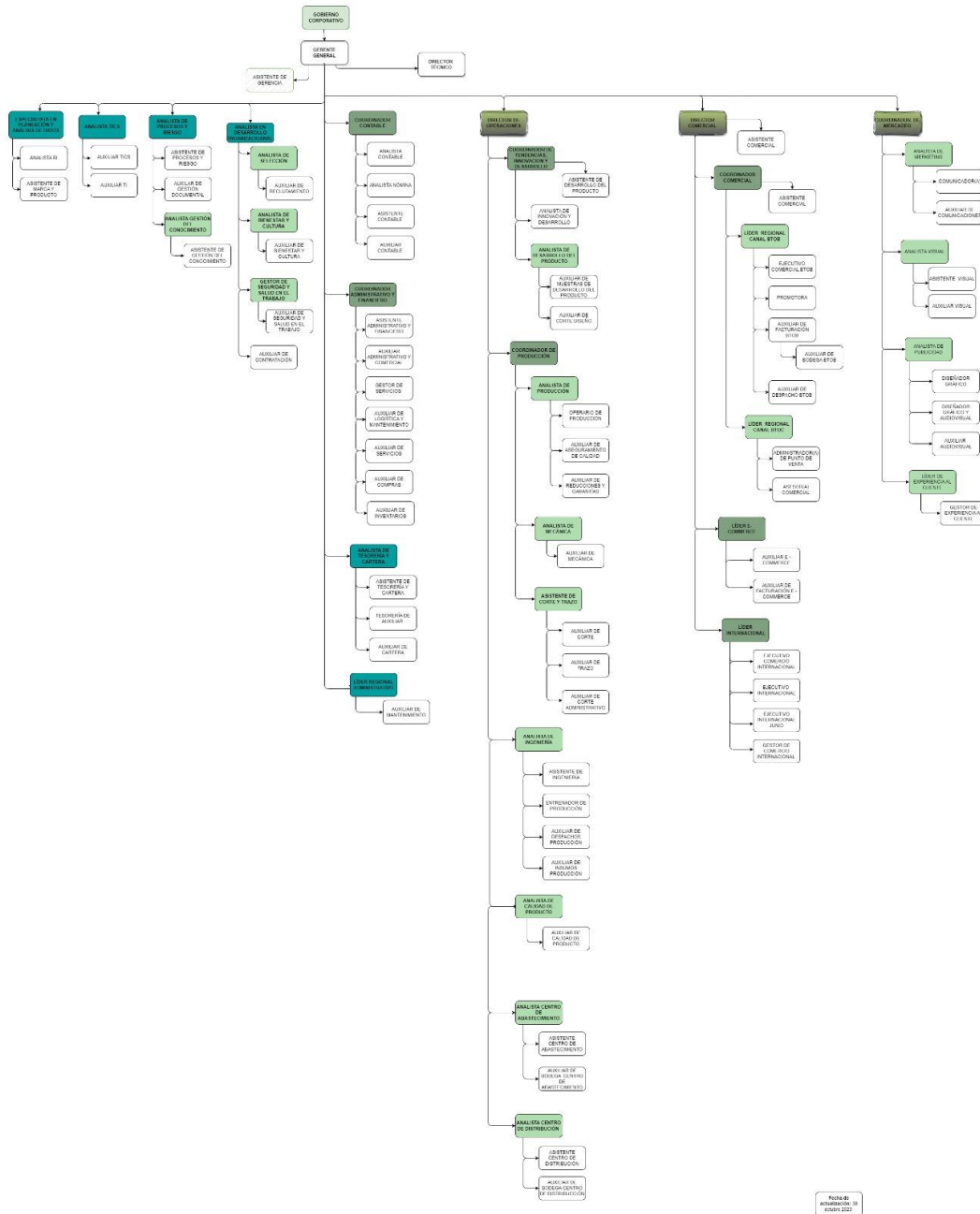


FIGURA 3.5 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA

3.6.Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

La empresa contaba con varias herramientas ofimáticas y software los cuales ayudan para facilitar el proceso interno como para el practicante los siguientes medios fueron los utilizados por mí y por todos mis compañeros de trabajo: un computador de escritorio con sus respectivos usuarios e implementos, una impresora que se podía usar por todos en la oficina, un teléfono fijo, carpetas y demás implementos de papelería.

Además de las herramientas físicas también dieron acceso a diferentes cuentas: correo corporativo en Outlook, cuenta empresarial para el computador, y los respectivos permisos para Office (Word, Excel, etc.), estas herramientas permitieron la comunicación entre trabajadores y el acceso a la información compartida importante.

3.7.Condiciones del trabajo

Una de las principales características de VIVELL SAS, es proporcionar al trabajador y a sus respectivos clientes un ambiente tranquilo y adecuado lo que pueda permitir el mejor desempeño de su trabajador. Como practicante se pudo contar con este ambiente, facilitando así el correcto desarrollo del trabajo; la empresa goza de excelentes condiciones de iluminación, ventilación y un amplio espacio. El trato por parte de los superiores hacia el resto de los trabajadores de la empresa es respetuoso y la comunicación constante está presente como un imperativo en el día a día, pues así se funciona mejor y se permite el correcto desarrollo profesional de cada uno.

Cuenta con 3 pisos lo cuales funcionan así: en el primer piso cuenta con la recepción, con 3 salas para recibir clientes o hacer reuniones, al pasar la puerta de acceso al fondo está el CEDI (centro de distribución) donde aquí funciona toca la parte de logística, embalaje, rotulación de cajas y almacenamiento, también cuenta con una sala donde se maneja toda la parte de marquillas

en el segundo piso esta toda el área de producción y personas de diseño de modas, cuenta con diferentes maquinarias para lograr una buena confección de estas prendas.

En el tercer piso esta toda la parte administrativa, áreas como Contabilidad, riesgos y procesos, Marketing, Internacional, comercial, entre otras, aquí es donde se hace todo el proceso de ventas internacionales y nacionales, Facturación, se ejecuta y se hace la negociación con el cliente final y las otras áreas proceden con temas contables.

3.8. Entrenamiento

Entrenamiento de dos semanas por la Ejecutiva internacional, líder del área, la primera semana facilitaron videos de cómo se hacía cada proceso a realizar y se profundizaba con teoría que enseñaba la ejecutiva, la segunda semana después la teoría empezamos con la práctica de cada proceso, esto permitió conocer más a fondo los procedimientos y así poder lograr a ejecutarlos de manera correcta, al mes decidieron realizar un examen teórico el cual media las capacidades de todo lo que estaba realizando en este puesto, pues no había gestora de comercio exterior entonces todo esto se hacía con ayuda de la ejecutiva y practicante, lo cual había más responsabilidad, a los 3 meses decidieron tomar la decisión con gerencia de vincularme y ser la nueva gestora de comercio

exterior poco a poco fueron enseñando los pasos correctos para así lograr y pasar el mes de pruebas

Los temas en los que me capacitaron fueron: realización de certificados de origen por cada TLC, puesto que con cada uno era diferente

- Acuerdo de Cartagena
- Tratado de Chile
- ALADI
- Terceros países
- Unión Europea
- Alianza del Pacífico
- TLC Colombia- Costa Rica

Otro tema fue la realización de las declaraciones juramentadas, aprobación de facturas, legalización de pagos, montar requisiciones, montar pedidos, realizar documentos para la exportación.

3.9. Competencias

- **Pensamiento crítico:** todos los días se presentaban necesidades las cuales había que darle solución de una forma rápida y efectiva, este proceso permite evaluar las habilidades y así tener una respuesta precisa

3.10. Responsabilidades

Diligenciar de manera correcta los documentos para realizar la exportación definitiva, esto con el fin de brindar una excelente trazabilidad hasta que llegue a la aduana del cliente final

Ejecutar los pedidos que manda el ejecutivo, al software de la empresa a un archivo plano, con el fin de que las personas del centro de distribución (CEDI) puedan separar y empacar pedidos

Aprobación de facturas con el fin de hacérselo saber a el área contable para que tengan seguimiento de los pagos y al cliente para que sepa que despachara lo más rápido posible.

Proceder a llenar la TRM del software de la empresa para que así el CEDI pueda proceder a la realización de la factura y nosotros en aprobarla

3.11. Deberes

- Cumplir con las órdenes del líder de área en cuanto a documentación necesaria
- Cumplir con el horario pactado al principio de las practicas
- Aprender los TLC y régimen cambiario para poder realizar correctamente los certificados de origen (CO)
- Desarrollar cuidadosamente cada documento y cada función que involucre temas monetarios

3.12. Riesgos del cargo

El no desarrollo de los documentos de manera incorrecta genera pérdidas o económicas o posibles cobros de fletes para la compañía y puede generar retrasos de las cargas en los puertos internacionales y posibles pérdidas de la mercancía por el bodegaje, es importante antes de, hacer una revisión precisa y correcta para no presentar este tipo de errores cuando ya la mercancía haya zarpado.

4. Características de la practica

4.1. Justificación

Todo ser humano es capaz de hacer cualquier cosa que se proponga, sin embargo, en el mundo laboral solo los que son capaces de sobresalir frente a su campo labora son los que por ende tienen más éxito, en base a esto las personas exitosas son responsables, auténticos y más trabajadores con motivación en el campo que vaya a desarrollar.

La preparación intencionada para una carrera gratificante es una necesidad. Las prácticas son beneficiosas e importantes porque ayudan a desarrollar la aptitud profesional de cada estudiante, fortalecer el carácter personal y proporcionar una mayor puerta a la oportunidad.

Las pasantías realizadas en esta carrera ayudan al estudiante a expandir más sus conocimientos y conocer todo el ámbito laboral y cómo funciona, con un propósito de conocer más el mundo real

La práctica profesional para un estudiante representa una parte significativa en el proceso laboral, donde se ponen todos los conocimientos teóricos enseñados en las universidades y se ponen en práctica todo lo aprendido, claramente hay muchas cosas que se aprende en el camino, puesto que la universidad es una vida diferente al mundo laboral, donde hay que manejar emociones y comportamientos. Las prácticas profesionales son una forma "breve" de adquirir conocimientos y habilidades y obtener más experiencia, estas prácticas también ayudan al estudiante a conocer en qué campo laboral se desenvuelve más y poder perfeccionar más en el tema y avanzar.

Hacer una práctica de manera correcta y consiente ayuda al estudiante en el entorno laboral, puesto que allí se conocen diferentes profesionales de varios ámbitos donde se puede sacar provecho de cada persona y progresar en la parte profesional y personal.

El proceso de practica proporción a los estudiantes tener más seguridad a la hora de comunicar las cosas en el lugar de trabajo, donde tendrán más habilidades de liderazgo, comunicación asertiva, soluciones a problemas presentados con sus diferentes planteamientos de problemas, en donde se obtiene más experiencia y tendrá más éxito en su campo.

Uno de los mayores beneficios que esta proporciona a los estudiantes es que les permite comenzar a construir sus hojas de vida y añadirle valor agregado a la misma. En el competitivo mercado laboral actual, puede ser difícil para los recién graduados encontrar

puestos de nivel básico en su campo, especialmente para las personas que no tienen ninguna experiencia relevante, y una práctica puede ser crucial a la hora de ser escogido en un empleo.

4.2. Objetivo general

Describir las funciones y actividades realizadas por el estudiante, quien participo en el área de comercio exterior apoyando a los ejecutivos de venta y la gestora de comercio en la parte de logística interna.

4.3. Objetivos específicos

A continuación, nombrare los objetivos específicos y puntales del cargo desempeñado, los cuales son:

- Realizar certificados de origen (CO) según el tratado de libre comercio
- Aprobar facturas de clientes internacionales
- Gestionar pedido de clientes
- Realizar, diligenciar y hacer cotizaciones para los clientes para su próximo despacho con el agente de carga
- Participar activamente en las reuniones y demás procesos de formación dictados en la práctica profesional
- Apoyar con la logística para su correcta exportación

5. Informe ejecutivo

Para que una empresa pueda enfrentar y responder adecuadamente ante los cambios que se presentan externamente y poder cumplir con los propósitos de su empresa, debe establecerse propiamente un plan de mejoramiento y perfeccionamiento que le permita a si mismo afrontar las debilidades de esta, con la finalidad de encarar y responsabilizarse de los puntos frágiles de la empresa para así establecer soluciones a estos.

Uno de los principales aportes para finalizar este proceso de practica es la construcción de un instructivo, donde se pueda ver las funciones de cada estudiante en su tiempo de practica donde se evidencia como realizo cada proceso especifico.

En esta propuesta se pretende ayudar a la empresa con temas de lead time para lograr obtener mejoras internas con el tema de trazabilidad completa, empezando desde que el cliente manda pedido hasta finalizar con su despacho, dándole al cliente tiempos y fechas para un mejor proceso interno y temas de organización, con respecto a los tiempos se debe hablar con cada área involucrada para que ellos den lo que se demoran en temas de administrar pedidos y montarlos para que producción

del tiempo que necesita de ciertas cantidades de prendas y empezar a gestionar todo el tema logístico, para poder ver resultados y el cliente sepa organizar sus tiempos y la empresa se organice internamente, para este caso necesitamos tener en cuenta cuantas prendas el cliente necesita.

En este caso voy a explicar tanto los objetivos y las funciones como la propuesta de valor que es con la que voy a empezar

Una clienta de México nos solicitó 4.059 prendas, y se tiene la última semana de un mes y la primera del mes siguiente para montar el pedido al sistema en archivo plano, se sube de la siguiente manera:

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
CO	NUMERO DO	FECHA DEL DOCUMENTO	TERCERO CLIENTE A FACI	SUCURSAL CI	TERCERO CLIENTE	SUCURSAL CI	TIPOCLIENTE	CENTRO DE OPERACION DE LA FAC	FECHA ENTRITAS	CAMBIO	CONDICION	PUNTO	ENVIO
063	1	20240423	xxxxx	001	xxxxx	001	0002	063	20240430	3924.82	004	000	

Aquí se diligencian las partes donde aparece Tercero, se pone la cedula del cliente, y se pone la fecha del documento ósea el día que lo está realizando con la TRM actualizada, se ponen el condicional de pago depende si el cliente tiene crédito o no, 001 si no tiene crédito 004 si tiene crédito, después pasamos a una segunda hoja de ese mismo Excel

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
CENTRO OPE	CONSECUTIV	NUMERO RE	REFERENCIA	COLOR	TALLA	BODEGA	CO MOV	FECHA ENTRI	NUMERO DIA	UNDMEDIDA	CANTIDAD	
063	1	1	06510	CF	XS	IN063	063	20240430	30	UND	2	
063	1	2	06510	CF	S	IN063	063	20240430	30	UND	10	
063	1	3	06510	CF	M	IN063	063	20240430	30	UND	15	
063	1	4	06510	CF	L	IN063	063	20240430	30	UND	15	
063	1	5	06510	CF	XL	IN063	063	20240430	30	UND	10	
063	1	6	06510	CF	2XL	IN063	063	20240430	30	UND	5	
063	1	7	06347	CF	S	IN063	063	20240430	30	UND	2	
063	1	8	06347	CF	M	IN063	063	20240430	30	UND	3	
063	1	9	06347	CF	L	IN063	063	20240430	30	UND	13	
063	1	10	06376	CF	M	IN063	063	20240430	30	UND	29	

En esta segunda página solo llenar Referencia color y talla y cantidad del pedido que nos pasa el cliente, después de esto se abre una página en Google que se llama Generik tranfer aquí subo el archivo

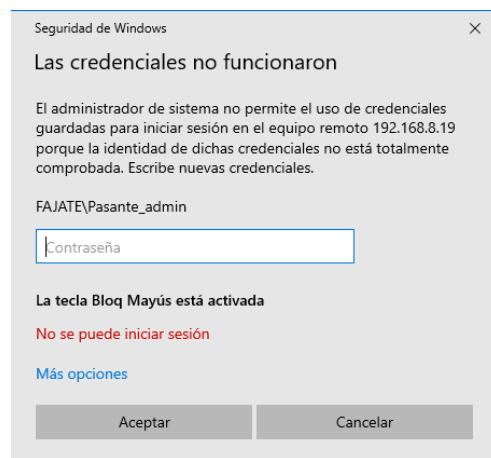
The screenshot shows the Siesa web application interface. On the left is a navigation menu with options like 'Asistente de Creación', 'Personalizar Estructura', 'Generar Interface', 'Administrar Documentos', 'Contactenos...', 'Historico', 'Descargar intercomunicador', 'Estructuras por usuario', 'Crear Usuario', and 'Modificar Contraseña'. The main content area is divided into two sections: 'GENERAR INTERFACE' and 'GENERAR PLANO'. In the 'GENERAR INTERFACE' section, there is a 'SELECCIONAR DOCUMENTO:' dropdown menu and a 'DESCARGAR PLANTILLA:' button with an Excel icon and the text 'Excel 2007 o superior'. The 'GENERAR PLANO' section has a 'PLANTILLA DE DATOS' dropdown menu with 'Seleccionar archivo' and 'Ningún archivo selec.' options, and a 'Generar' button.

Selecciono el archivo en Excel y este me lo convierte en un formato así:

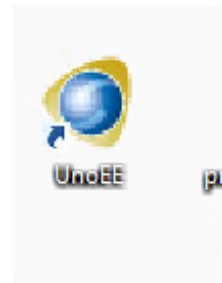
		Buscar en Descargas	
000000100000001001			
000000204300002001011063CPV000000012024042350200VAGL8009127R6	001VAGL8009127R6	00100020632024043000888888	
US COP	ICOP00003924.82000040		
000			
0			
000000304310002001063CPV000000010000000001000000014050		20240430030	UND
S	IN06350103006301		CF
000000000000002.000000000000000000.0000		00	
50			
000000404310002001063CPV000000010000000002000000014050		20240430030	UND
M	IN06350103006301		CF
000000000000002.000000000000000000.0000		00	
50			
000000504310002001063CPV000000010000000003000000014050		20240430030	UND
M	IN06350103006301		CF
000000000000002.000000000000000000.0000		00	
50			
000000604310002001063CPV000000010000000004000000014050		20240430030	UND
XL	IN06350103006301		CF
000000000000002.000000000000000000.0000		00	
50			
000000704310002001063CPV000000010000000005000000014050		20240430030	UND
2XL	IN06350103006301		CF
000000000000002.000000000000000000.0000		00	
50			
000000899990001001			

Donde lo subo a nuestro Software, a continuacion ingresaremos a SIESA

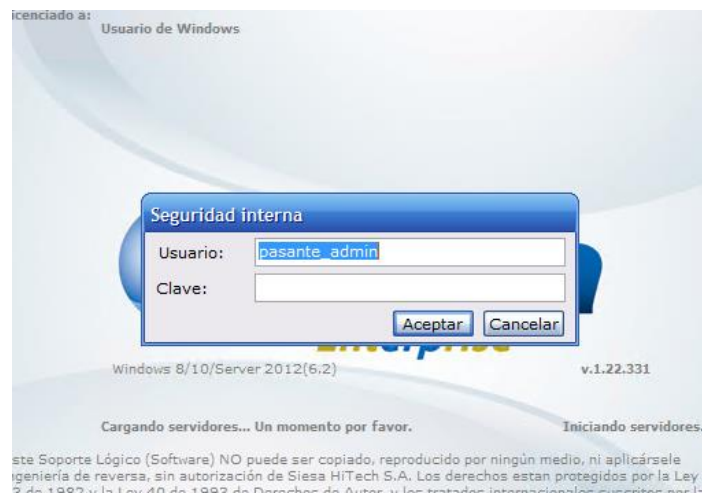
- Entramos a nuestro sistema operativo



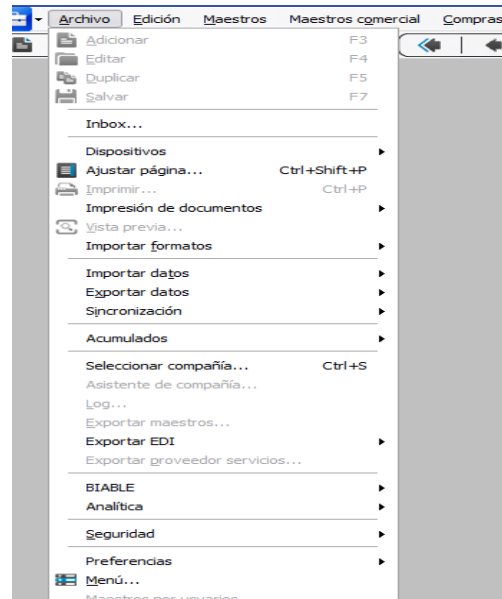
- Nos inicia a una nueva página y le damos clic a este icono



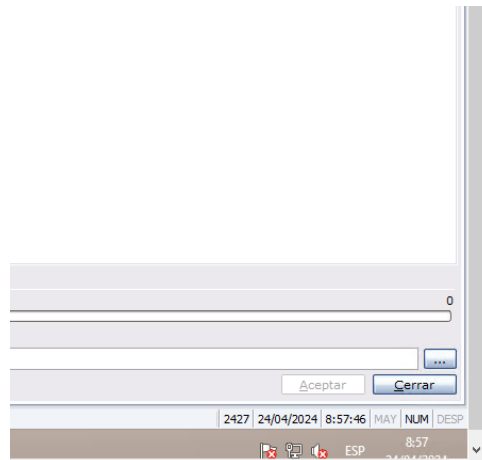
- Tenemos que ingresar el usuario y la contraseña que nos dieron



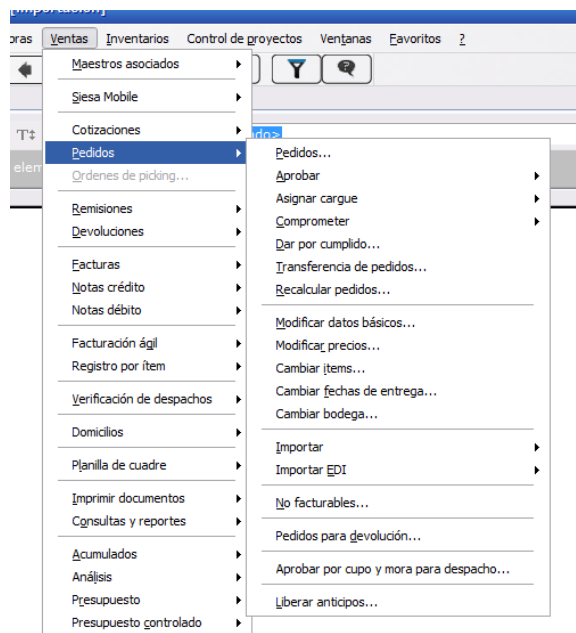
- Nos entra al sistema y le damos archivo, importar datos e importar



Nos sale un cuadro en blanco, pero en la esquina sale esos tres puntos le damos clic y copiamos y pegamos el archivo que nos descargó Generik transfer, y le damos aceptar, el automáticamente no dice, su proceso ha sido exitoso



- Finalizando procedemos a revisar el pedido así, ventas, pedidos, pedidos. donde acá nos aparece el pedido que nos generó el sistema



- El pedido se vería así:

Extensión	Extensiones	Descripción	Bodega (Motivo)	U.M.	Cant. pedido	Cant. pendiente	Precio unitario	Fecha entrega	Estado	Valor bruto	Valor descuentos	% descuento
10	CF-S	PANTY	PN063 03 UND	UND	10	10	US\$18,30	30/04/2024	Aprobado	US\$183,00	US\$0,00	0
110	CF-M	PANTY	PN063 03 UND	UND	15	15	US\$18,30	30/04/2024	Aprobado	US\$274,50	US\$0,00	0
120	CF-L	PANTY	PN063 03 UND	UND	15	15	US\$18,30	30/04/2024	Aprobado	US\$274,50	US\$0,00	0
110	CF-XL	PANTY	PN063 03 UND	UND	10	10	US\$18,30	30/04/2024	Aprobado	US\$183,00	US\$0,00	0
120	CF-3XL	PANTY	PN063 03 UND	UND	5	5	US\$18,30	30/04/2024	Aprobado	US\$91,50	US\$0,00	0
147	CF-S	FALSA P	PN063 03 UND	UND	2	0	US\$36,28	30/04/2024	Cumplido	US\$72,56	US\$0,00	0
147	CF-M	FALSA P	PN063 03 UND	UND	3	3	US\$36,28	30/04/2024	Aprobado	US\$108,84	US\$0,00	0
147	CF-L	FALSA P	PN063 03 UND	UND	13	0	US\$36,28	30/04/2024	Cumplido	US\$471,64	US\$0,00	0
76	CF-M	PRENC	PN063 03 UND	UND	29	15	US\$11,90	30/04/2024	Aprobado	US\$345,10	US\$17,26	5

Con esto hacemos con todos los pedidos, después de esto se espera a que llegue la fecha de subir pedidos y junto con el de planeación el procede a mandarle los pedidos al centro de distribución (CEDI), esperamos hasta última semana del mes el señor del CEDI

empieza a generar factura, donde nos envía un correo diciendo que esto son los que él tiene al 100%, después yo procedo a facturar, después de esto el gestor de comercio exterior empieza hacer toda la facturación de una exportación definitiva, explicare más abajo, continuando con el proceso y mandando correos respectivos al agente de aduana de cada país para que revisen documentación, y así poder despachar a la siguiente semana o cuando el cliente haga el pago.

La idea de esta propuesta de valor es que el proceso siga así con cada paso como se está ejecutando, para que el lead time del cliente final le podamos decir que si él solicita pedido un mes antes se le estará demorando mes o mes y medio para ser despachado.

A continuación, se verá reflejado cada función y cada objetivo específico de esta práctica, mis principales funciones y objetivos específicos son estos:

- Generar documentos para la exportación definitiva

Acá se genera:

- Factura



VIVELL S.A.S
 Nit 900708883-1
 Direccion Calle 38 A 63-47 Medellin - Colombia
 Telefono 4480750

AUTORIZACION NUMERACION DE FACTURACION NO. 18764000526471, Numeración habilitada Range desde: 656 hasta: 10000, Vigencia desde: 24/11/2023 hasta: 24/11/2024 - 12 Meses

FACTURA ELECTRONICA DE VENTA
ING3-959

CUFE: b7137cd2522b09f9747109610729022f699e104f58866839783871430e099307a53c0f94213ba65092971

Nombre	GENERAL APOZONADO SPA	Plazo	Fecha Factura	Fecha Venc.
ID	742417798	ANTICIPADO	20/Mar/2024 13:25	22/03/2024
Direccion	AVIACION DE LA CRUZ 858	Incoterms 2020	Cod vendedor	Nº Pedido
Ciudad	SAN PEDRO DE CEREVALLOS	FCA	1006	CPV-00002069
Telefono	+57 09 1 5421358	Condición Pago	Moneda	Paginas
Contacto	RUBEN SILVA	2	US US DOLLAR	1 de 1

Codigo	Talla	Color	Descripcion	P.A.	%	Cantidad	V. Unitario	Total
Composición			81% Poliamida, 49% Elastano					
11353	L	CF	PRENDA COMPRESIVA, ABD, BRCH, BUST LBRE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$31,00	US\$620,00
11353	M	CF	PRENDA COMPRESIVA, ABD, BRCH, BUST LBRE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$31,00	US\$620,00
11353	S	CF	PRENDA COMPRESIVA, ABD, BRCH, BUST LBRE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$31,00	US\$620,00
11354	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ABDOMEN-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	30	US\$25,99	US\$779,70
11354	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-ABDOMEN-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	30	US\$25,99	US\$779,70
11354	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ABDOMEN-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	30	US\$25,99	US\$779,70
Composición			86% Poliamida, 16% Elastano					
11103	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ABD-BRCH-ROD	62.12.30.00.00	0,00	5	US\$35,16	US\$175,80
11103	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ABD-BRCH-ROD	62.12.30.00.00	0,00	10	US\$35,16	US\$351,60
11103	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ABD-BRCH-ROD	62.12.30.00.00	0,00	10	US\$35,16	US\$351,60
11103	XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ABD-BRCH-ROD	62.12.30.00.00	0,00	10	US\$35,16	US\$351,60
11111	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ABD-BRCH-MBLO-SBT LBR	62.12.20.00.00	0,00	10	US\$28,88	US\$288,80
11111	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ABD-BRCH-MBLO-SBT LBR	62.12.20.00.00	0,00	10	US\$28,88	US\$288,80
11173	ZXL	CF	PRENDA COMPRESIVA ABDOMINAL-SISA-BROCHE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$17,58	US\$351,60
11173	L	CF	PRENDA COMPRESIVA ABDOMINAL-SISA-BROCHE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$17,58	US\$351,60
11173	M	CF	PRENDA COMPRESIVA ABDOMINAL-SISA-BROCHE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$17,58	US\$351,60
11173	S	CF	PRENDA COMPRESIVA ABDOMINAL-SISA-BROCHE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$17,58	US\$351,60
11173	XL	CF	PRENDA COMPRESIVA ABDOMINAL-SISA-BROCHE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$17,58	US\$351,60
11173	3XL	CF	PRENDA COMPRESIVA ABDOMINAL-SISA-BROCHE	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$18,00	US\$361,60
11186	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRO-ABD-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	10	US\$32,86	US\$328,60
11186	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRO-ABD-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	10	US\$32,86	US\$328,60
11186	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRO-ABD-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	20	US\$32,86	US\$657,20
11186	XG	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRO-ABD-BRCH-ROD	62.12.20.00.00	0,00	10	US\$32,86	US\$328,60

Total General						375		
----------------------	--	--	--	--	--	-----	--	--

899 NUEVE MIL SETECIENTOS SESENTA Y NUEVE US DOLLAR CON NOVENTA CENTAVOS MCTE *****

Valor Bruto	US\$9.769,90
Descuento	US\$0,00
SubTotal	US\$9.769,90

Retención	Base	Tasa	Valor	Impuesto	Base	Tasa	Valor

Observaciones: FCA, AEROPUERTO JOSE MARIA CORDOVA

CAJAS	4,00
PESO BRUTO	116,95 KG
PESO NETO	110,95 KG

Firma *Luisa Tejada* Fecha Aceptación DIAN: 2024-03-20 13:49:07-05:00

MEDIO DE PAGO

Documento generado por Sistemas de Información empresarial s.a. NIT 900.319.193-3

- Lista de empaque: donde se ve reflejado el número de cajas y las unidades de esa factura

1						
2	Nos apasionamos por tu bienestar					
3				PACKING LIST/LISTA DE EMPAQUE		
4				Fact. N: IN63-959		
5				Pagina N: 1		
6						
7	Customer/Cliente			Vendor/Vendedor		
8	Name/Nombre			VIVELL S.A.S		
9	ID/Nit			ID/NIT	900708883-1	
10	Address/Direccion			Address/Direccion	CALLE 30A # 69-47	
11	City/Ciudad			City/Ciudad	medellin	
12	State/Departamento			State/Departamento	Antioquia	
13	Country/Pais			Country/Pais	Colombia	
14	Phone Number/Telefono			Phone Number/Telefono	4480750	
15	Contacto/Contacto			Vendor/Vendedor	PUERTA ARANGO LINA MARCELA	
16	Reference/Referencia	Size/Talla	Colour/Color	Description/Descripcion	Composition/Comp	Quantity/Cantidad
17	Box/Caja N: 1 - Remision/Remission: 063-WPV-000000206					
18	11183	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ADD-DRCH-ROE	100% Poliamida, 100% Elastano	18
19	11183	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ADD-DRCH-ROE	100% Poliamida, 100% Elastano	18
20	11183	XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ADD-DRCH-ROE	100% Poliamida, 100% Elastano	18
21	11183	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-BUSTO-BRZ-ADD-DRCH-ROE	100% Poliamida, 100% Elastano	5
22	11111	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADD-DRCH-MSLO-DST LDR	100% Poliamida, 100% Elastano	18
23	11111	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADD-DRCH-MSLO-DST LDR	100% Poliamida, 100% Elastano	18
24	11173	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	4
25	11173	XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	5
26	11186	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRE-ADD-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	5
27	Total BOX/CAJA : 1			Gross Weight/Para Bruto : 28.70	Net Weight/Para Neto	73
28	Box/Caja N: 2 - Remision/Remission: 063-WPV-000000207					
29	11173	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	16
30	11173	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	28
31	11173	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	28
32	11173	XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	15
33	11186	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRE-ADD-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	1
34	11186	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRE-ADD-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	28
35	11186	XS	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRE-ADD-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	18
36	11354	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	2
37	11354	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	4
38	Total BOX/CAJA : 2			Gross Weight/Para Bruto : 33.35	Net Weight/Para Neto	108
39	Box/Caja N: 3 - Remision/Remission: 063-CRV-0000018355					
40	11173	3XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	18
41	11353	S	CF	PRENDA COMPRESIVA, ADD, DRCH, DUST LDRE	100% Poliamida, 100% Elastano	28
42	11353	M	CF	PRENDA COMPRESIVA, ADD, DRCH, DUST LDRE	100% Poliamida, 100% Elastano	15
43	11354	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	12
44	11354	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	25
45	11354	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	17
46	Total BOX/CAJA : 3			Gross Weight/Para Bruto : 27.65	Net Weight/Para Neto	103
47	Box/Caja N: 4 - Remision/Remission: 063-CRV-0000018356					
48	11173	2XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	28
49	11173	3XL	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMINAL-SISA-BROCHE	100% Poliamida, 100% Elastano	18
50	11186	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-HOMBRE-ADD-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	18
51	11353	M	CF	PRENDA COMPRESIVA, ADD, DRCH, DUST LDRE	100% Poliamida, 100% Elastano	1
52	11353	L	CF	PRENDA COMPRESIVA, ADD, DRCH, DUST LDRE	100% Poliamida, 100% Elastano	28
53	11354	S	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	16
54	11354	M	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	1
55	11354	L	CF	PRENDA COMPRESIVA-ADDOMEN-DRCH-ROD	100% Poliamida, 100% Elastano	15
56	Total BOX/CAJA : 4			Gross Weight/Para Bruto : 27.25	Net Weight/Para Neto	91
57	Total BOXES/CAJAS : 4			Gross Weight/Para Bruto : 116.95	Net Weight/Para Neto	375
58						
59						
60						

Certificado de origen: según el tratado de libre comercio con el país



REPÚBLICA DE COLOMBIA
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

CERTIFICADO DE ORIGEN TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - CHILE

Certificado de Origen No

25824000003687

1. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Exportador VIVELL S.A.S. CL 30 A 69 47 MEDELLIN COLOMBIA 900708662				
2. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Importador COMERCIAL APOQUINDO SPA BRIGADIER DE LA CRUZ 858, COMUNA SAN MIGUEL SANTIAGO CHILE SANTIAGO DE CHILE CHILE 702417762				
3. Descripción de las mercancías	4. Clasificación S.A. 6 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) u otra medida (opcional)
PRENDA COMP,ABO,CIER,BRAZ,MUSL,HOMBRE//85% POLIAMIDA, 15% ELASTANO//REF 11018// 30 UNDS	6212.20	B	IN63-965	8.6100
PRENDA COMPRESIVA,ABO,OMEN,BROCHE,HOMBRE//85% POLIAMIDA, 15% ELASTANO//REF 11017// 45 UNDS	6212.20	B	IN63-965	12.9200
PRENDA COMPRESIVA, MENTON,CUELLO Y CARA//85% POLIAMIDA, 15% ELASTANO//REF 11029// 20 UNDS	6307.90	B	IN63-965	5.7400
PRENDA COMPRESIVA,BUSTO,BRCH,TLI//85% POLIAMIDA, 15% ELASTANO//REF 11065// 20 UNDS	6212.30	B	IN63-965	5.7400
PRENDA COMPRESIVA, ABO,BRCH,BUST LIBRE//85% POLIAMIDA, 15% ELASTANO//REF 11066// 65 UNDS	6212.20	B	IN63-965	18.6600
PRENDA COMPRESIVA,BUSTO,BRZ,ABO,BRCH,ROO//85% POLIAMIDA, 15% ELASTANO//REF 11103// 35 UNDS	6212.30	B	IN63-965	10.0500
8. Observaciones:				
9. Declaración del exportador: El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado País de origen: <u>COLOMBIA</u> Lugar y fecha: <u>Medellin</u> <u>2024-03-22</u> Firma: <u>Luisa Tejada</u> VIVELL S.A.S.		10. Visado de la autoridad competente o entidad habilitada Certifico la veracidad de la presente declaración Nombre: <u>ALVAREZ BETANCUR ELIZABETH</u> Sello Lugar y fecha: <u>MEDELLIN 2024-03-28</u> Firma: <u>ALVAREZ BETANCUR ELIZABETH</u>		

- Ejecutar la programación de los despachos

Este paso es fundamental, puesto que el viernes de cada semana se debe de anunciar despachos para la siguiente semana, si no se anuncian no se podría despachar y habría que esperar 8 días más, así se anuncia:

Despacho semana 14

Luisa Fernanda Berruecos Tejada
 Para: Luis Anibal Tirado Torres: Angela Yanet Orozco: Carolina Zapata Giraldo
 CC: Lina Marcela Puerta Arango: Pablo Suaza Peña: María Alejandra Santa Castaña
 Vie 12/04/2024 16:01

Buenas tardes Luis

La próxima **semana** tenemos **despacho** de estos clientes, te adjunto cuadro, el cliente DIAMOND envían el lunes la guía, te estaré informando sobre este cliente.

SEMANA 14					
Cliente	Factura	Cajas	Peso	Despacho	Transporte
REPUBLICA	IN63-962	29	820.2	15-abr	EXTERNO
MODA INTIMA	IN63-929	1	12.3	15-abr	FedEX- GUIA 7759 3737 9078
	IN63-930			15-abr	
MY SILHOUETTE	EX63-666	4	78.2	16-abr	EXTERNO-MAERSK
	EX63-686			16-abr	EXTERNO-MAERSK
	EX63-671	1	5.9	16-abr	EXTERNO-MAERSK
AGMR	EX63-693	15	275.45	19-abr	PROPIO
DIAMOND	IN63-964	1	22.45		DHL
	IN63-966	3	58.25		DHL

Por medio de un correo se anuncia el despacho para que el CEDI pueda organizar todo.

- Hacer el reporte de las exportaciones a los clientes

Acá se le hace anuncio al cliente sobre la exportación enviándole todos los documentos para que ellos los puedan revisar y así con el agente de aduana y agente de carga hagan la reserva en la aerolínea, la mande por correo con la guía para así poder despachar, sin la reserva no podríamos entregar mercancía

EXPORTACIÓN COMERCIAL APOQUINDO/ CHILE- IN63-959-965

Luisa Fernanda Berruecos Tejada

Para: carlos.figueroa@fascinate.c; Catalina Villaseca I (importaciones@imp-altamira.cl); monicag@allincargo.com: **y 4 más** Lun 08/04/2024 14:30

CC: Lina Marcela Puerta Arango

IN63-965.pdf 161 KB

LE IN63-959.xlsx 643 KB

LE IN63-965.xlsx 676 KB

Mostrar los 8 datos adjuntos (2 MB) Descargar todo

Buenas tardes Yesabel,

La mercancía ya la tenemos lista porfa me confirmas quien será el agente de carga y adjunto documentos, pongo en copia el agente de aduana quien no ayudara hacer los documentos

Muchas gracias, quedo atenta.

Luisa Tejada
Gestor Comercio Exterior
Email: aux.comercioexterior@vivell.co
Calle 30a N° 69 - 47 Medellín Tel: (4) 448 07 50
Medellin-Antioquia-Colombia

- Revisar las cuentas de compensación y cruces de cartera

En esta función no podemos dar una descripción gráfica, puesto que hay temas monetarios.

La función principal de este proceso es ver en el banco si la plata del cliente entro, reportarlo por medio del correo a cartera, anexarlo al cuadro en Excel, hacer lo cruces de cartera para así poder hacer el proceso de aprobación en el banco, y con el pago reflejado así podemos proceder con el despacho del cliente.

- Hacer certificado de origen

Existen varios certificados de origen puesto que todo depende del país y del tratado que tengan los paises, anexare 4 ejemplos de certificados porque son diferentes. Primero que

todo para hacer un certificado debemos meternos a la DIAN, irnos por exportaciones poner nuestro usuario y no entra a otra pagina, como lo voy a mostrar

The screenshot displays the DIAN web application interface. The header includes the DIAN logo and the slogan 'COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA'. The user's profile is shown as 'VIVELL S.A.S.' with the user 'PRADA BAUTISTA YOLANDA' and the session time '24-04-2024 / 15:06:30'. The left navigation menu lists various services, with 'Salida de mercancías' selected. The main content area, titled 'Salida de mercancías', contains a table of procedures:

Procedimiento	Descripción
1- Solicitar embarque	Permite iniciar el proceso de salida de mercancías.
2- Embarcar carga	Permite efectuar los procedimientos para el embarque de la mercancía.
3- Finalizar embarque	Permite realizar los trámites necesarios para finalizar el embarque de una mercancía.
Certificado de Origen	Declaración Juramentada y/o Certificado de Origen
Consulta utilización de documentos VUCE	Consulta utilización de documentos VUCE
Consultar Operaciones	Permite consultar operaciones realizadas en el proceso de Salida
Otros trámites	otros tramites
Plazos y Prórrogas	Permite consultar y registrar una solicitud de plazo o prórroga.
Solicitud trámite transitorio	Solicitud trámite transitorio para exportación de diplomáticos, menaje y salida de mercancía por propios medios.

At the bottom of the interface, there are icons for 'Correo', 'Alarmas (0)', 'Tareas', 'Asuntos', and 'Cerrar sesión'. The footer includes the text '2005 Derechos Reservados DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales'.

Nos sale este cuadro, donde la guía sería, salida de exportaciones y certificado de origen, al entrar allí, sale creación de declaración juramentada o creación de certificado de origen, le damos en la 2 y le damos siguiente, sale un cuadro donde nos aparece todos los tratados les señale los más realizados

Identificación Exportador

NIT Exportador:

Certificado de Origen:

- 250 - SGP
- 252 - UNION EUROPEA
- 254 - VENEZUELA
- 255 - ALADI
- 256 - DISPENSA
- 256 - G3
- 257 - PANAMA
- 258 - CHILE
- 259 - CUBA
- 260 - TERCEROS PAISES
- 271 - CARICOM
- 273 - MERCOSUR ARG BRA URU PARAG
- 283 - EFTA
- 290 - UNION EUROPEA
- 292 - ALIANZA DEL PACIFICO
- 293 - TLC Colombia - Costa Rica
- 294 - MERCOSUR - Colombia
- 296 - Colombia-Israel
- 297 - Colombia-Reino Unido

- ALADI: acá se hacen los países que pertenecen a la comunidad andina (Perú, Bolivia, Ecuador, Colombia). También los que están en preferencia regional # 4 (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Venezuela, Panama
- Y esta el acuerdo 38 que es el de Cartagena, donde solo hacemos el de Perú, esto varia depende de cómo necesitan crear el certificado

Así se ve un certificado de origen de la Asociación latinoamericana de integración

- **ALADI**

Adobe Flash Player ya no está disponible

CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION		Certificado N° <input style="width: 100px;" type="text"/>
País de Exportación <input style="width: 100px;" type="text" value="COLOMBIA"/>	País de Importación <input style="width: 100px;" type="text" value="Seleccione"/>	
Exportador o Productor		
Nombre:	<input style="width: 100%;" type="text" value="VIVELL S.A.S."/>	
Dirección:	<input style="width: 150px;" type="text" value="CL 30 A 66 47"/>	Ciudad: <input style="width: 100px;" type="text" value="Medellin"/>
Teléfono:	<input style="width: 150px;" type="text" value="6044480750"/>	Correo electrónico: <input style="width: 150px;" type="text" value="dpto.contabilidad@vivell.co"/>
Número de Registro Fiscal:	<input style="width: 150px;" type="text" value="900708883"/>	Fax: <input style="width: 100px;" type="text"/>
Importador		
Nombre:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Dirección:	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Ciudad: <input style="width: 100px;" type="text"/>
Teléfono:	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Correo electrónico: <input style="width: 150px;" type="text"/>
Número de Registro Fiscal:	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Fax: <input style="width: 100px;" type="text"/>
Impresión partida arancelaria (número a dígitos): <input style="width: 100px;" type="text" value="Impresión 8 dígitos"/>		
Declaración		
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente Certificado correspondientes a la Factura Comercial No. cumplen con lo establecido en las normas de origen del de conformidad con el siguiente desglose:		
<input type="button" value="Adicionar mercancía"/>		
Observaciones		
<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 100%;"></div>		
Seccional a la cual desea direccionar su solicitud <input style="width: 100px;" type="text" value="Seleccione"/>		

- CHILE

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN
ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA No. 24
COLOMBIA - CHILE

Certificado N° 1. País Exportador País Importador **Empresa Exportadora**

Nombre:

Dirección: Ciudad:

Teléfono: Correo electrónico:

Número de Registro Fiscal: Fax:

Empresa Importadora

Nombre:

Dirección: Ciudad:

Teléfono: Correo electrónico:

Número de Registro Fiscal: Fax:

Medio de transporte: Impresión partida arancelaria (número a dígitos): **Observaciones**

Declaración Jurada de Origen: DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA.

- UNION EUROPEA

8.1 Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías.									
8.2 Descripción de la mercancía.					Descripción de la Norma				
9. Masa bruta					10. Factura				
Unidad Comercial					Fecha de factura				
Agregar Artículo									
Numero Item	Partida Arancelaria	Descripción de la mercancía	Marcas, Números, Número y tipos de paquetes	Masa bruta	No. de Factura	Descripción de la Norma	Eliminar	Modificar	
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA. <i>Declaración certificada conforme</i>					12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR. <small>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.</small>				
Documento exportación: <input type="text"/> Modelo: <input type="text"/> No. <input type="text"/> Sello <input type="text"/> De: <input type="text"/> Autoridad Competente o Autoridad Aduanera: <input type="text" value="DIAN"/> País o territorio de expedición: <input type="text" value="COLOMBIA"/> Seccional a la cual desea direccionar su solicitud <input type="text" value="Seleccione"/>					Lugar: <input type="text" value="▼"/> Fecha: <input type="text"/> _____ (Firma)				
<input type="button" value="Guardar Borrador"/> <input type="button" value="Guardar y Firmar"/>									

- TLC COLOMBIA- COSTA RICA

CERTIFICADO DE ORIGEN TLC Colombia - Costa Rica		CertiOrigen está listo. Certificado N°	
1. País de Exportación <input type="text" value="COLOMBIA"/>		2. País de Importación <input type="text" value="Seleccione"/>	
1. Exportador			
Nombre:	<input type="text" value="VIVELL S.A.S."/>		
Dirección:	<input type="text" value="CL 30 A 09 47"/>	Ciudad:	<input type="text" value="Medellin"/>
Teléfono:	<input type="text" value="0044480750"/>	Correo electrónico:	<input type="text" value="dpto.contabilidad@vivell.co"/>
Número de Registro Fiscal:	<input type="text" value="900708883"/>	Fax:	<input type="text"/>
2. Productor(es)			
3. Importador			
Nombre:	<input type="text"/>		
Dirección:	<input type="text"/>	Ciudad:	<input type="text"/>
Teléfono:	<input type="text"/>	Correo electrónico:	<input type="text"/>
Número de Registro Fiscal:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
<input type="button" value="Adicionar mercancía"/>			
10. Observaciones			
Reflejar solo valor total facturado: <input type="checkbox"/>			
Existe un Tercer Operador: <input type="checkbox"/>			
<div style="border: 1px solid black; height: 30px; width: 100%;"></div>			
		Impresión partida arancelaria (número de dígitos):	<input type="text" value="Impresión 6 dígitos"/>
		Seccional a la cual desea direccionar su solicitud:	<input type="text" value="Seleccione"/>
<input type="button" value="Guardar borrador"/> <input type="button" value="Guardar y Firmar"/>			

- Realizar declaraciones juramentadas

En este caso la guía para hacer la declaración es la misma que para hacer el certificado, solo que en vez de darle crear certificado se le da en crear declaración juramentada, esto se hace cuando una referencia se vence, lo cual acá le decimos a la DIAN que esa prenda tiene origen para varios países, donde los reconocemos por acuerdos y esquemas

Para poder diligenciar el formulario debe primero crear un borrador en la parte inferior para generar un número interno consecutivo de control

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Indique si es Exportador o Productor: Exportador Productor Radicado: Estado: Borrador

1.1 R.U.T.: ⓘ

1.2 Razón Social: ⓘ

1.3 Nombre Contacto: ⓘ

1.4 Correo Electrónico: ⓘ

1.5 Correo Electrónico de Notificación: ⓘ

Planta(s) de Producción

Para poder insertar la información, del productor debe guardar para generar un número interno consecutivo de control

1.8 Departamento Planta: ⓘ

1.9 Ciudad Planta: ⓘ

1.10 Dirección Planta: ⓘ

Buscar:

NIT Productor	Razón Social	Departamento Planta	Ciudad Planta	Dirección
No data available in table				
NIT Productor	Razón Social	Departamento Planta	Ciudad Planta	Dirección

Mostrando 0 a 0 de 0 entradas

Anterior Siguiente

2. PRODUCTO (Diligenciar un Formulario por Cada Producto)

3. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL

4. (*) MATERIALES NACIONALES

5. (*) COSTOS Y VALOR EN FABRICA PRODUCTO TERMINADO

6. (*) PROCESO DE PRODUCCIÓN (Completa Descripción por Etapas - máximo 32.000 caracteres)

7. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO (máximo 32.000 caracteres)

8. APLICACIONES DEL PRODUCTO (máximo 32.000 caracteres)

9. VALOR AGREGADO NACIONAL (VAN)

SELECCION DE ESQUEMA O ACUERDO PARA ORIGEN

Nombre del Representante Legal: ⓘ

Identificación Representante Legal: ⓘ

Fecha: ⓘ

Cargo: ⓘ

(*) INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

- Administrar archivos

Acá se organiza y se archiva todos los documentos de cada cliente guardando en carpetas todo lo necesario que se tuvo para la exportación

📁 ALEMANIA	30/6/2022 15:18	Carpeta de archivos
📁 ARABIA SAUDITA	21/1/2022 14:37	Carpeta de archivos
📁 ARGENTINA	15/5/2023 13:47	Carpeta de archivos
📁 ARUBA	17/3/2020 10:06	Carpeta de archivos
📁 AUSTRALIA	5/2/2024 16:06	Carpeta de archivos
📁 BELGICA	4/12/2020 13:40	Carpeta de archivos
📁 BOLIVIA	31/5/2022 22:39	Carpeta de archivos
📁 CANADA	15/11/2023 08:46	Carpeta de archivos
📁 CERTIFICADOS DE ORIGEN	15/3/2024 15:17	Carpeta de archivos
📁 CHILE	8/4/2024 09:10	Carpeta de archivos
📁 COMPOSICIONES	28/6/2023 14:31	Carpeta de archivos
📁 COSTA RICA	23/5/2022 11:11	Carpeta de archivos
📁 CUENTA DE COMPENSACION	27/3/2024 08:11	Carpeta de archivos
📁 CURAZAO	12/11/2020 07:48	Carpeta de archivos
📁 DECLARACIONES JURAMENTADAS 2020	26/1/2022 16:04	Carpeta de archivos
📁 DECLARACIONES JURAMENTADAS 2021	26/1/2023 08:00	Carpeta de archivos
📁 DECLARACIONES JURAMENTADAS 2022	27/3/2024 08:31	Carpeta de archivos
📁 DECLARACIONES JURAMENTADAS 2023	23/12/2023 23:22	Carpeta de archivos
📁 DECLARACIONES JURAMENTADAS 2024	21/3/2024 08:22	Carpeta de archivos
📁 ECUADOR	27/2/2024 16:01	Carpeta de archivos
📁 EL SALVADOR	5/10/2023 09:17	Carpeta de archivos
📁 EMIRATOS ARABES UNIDOS	8/8/2022 14:56	Carpeta de archivos
📁 ESPAÑA	13/3/2024 15:36	Carpeta de archivos
📁 FRANCIA	10/2/2022 07:17	Carpeta de archivos
📁 GUATEMALA	19/7/2023 15:17	Carpeta de archivos
📁 HOLANDA	6/1/2022 08:54	Carpeta de archivos
📁 HONDURAS	2/9/2022 13:45	Carpeta de archivos
📁 HVD CLIENTES	8/8/2023 09:55	Carpeta de archivos
📁 IRAN	17/3/2020 10:55	Carpeta de archivos
📁 ITALIA	2/5/2023 10:21	Carpeta de archivos
📁 MEXICO	25/7/2023 16:40	Carpeta de archivos
📁 NICARAGUA	13/2/2024 07:33	Carpeta de archivos
📁 PANAMA	3/5/2021 14:59	Carpeta de archivos
📁 PARAGUAY	17/3/2020 11:24	Carpeta de archivos
📁 PENTA-TRANSACTION	21/12/2021 08:06	Carpeta de archivos
📁 PERU	31/8/2023 15:41	Carpeta de archivos
📁 POLONIA	21/9/2022 15:52	Carpeta de archivos
📁 PORTUGAL	2/2/2022 08:12	Carpeta de archivos
📁 PRECIOS DE I F	21/2/2023 10:31	Carpeta de archivos

- Hacer seguimiento de la mercancía hasta que llegue a destino

Se le da un seguimiento por parte del ejecutivo de ventas y el gestor de comercio exterior conociendo el itinerario y preguntándole al cliente que avise cuando llega la

mercancía, en el correo que envía el agente de carga se puede ver relacionado si la mercancía tuvo alguna inspección porque muchas veces nos informan que una de las cajas llevo abierta, entonces por eso se le hace un debido seguimiento por si ocurre algún inconveniente en la aduana del otro país, donde nos, mandan el GPS del transporte y todo lo que pasa en el aeropuerto

ASIGNACION GUIA: 230-63986753 EXPORTACIÓN DISTRIBUIDORA DE ESPECIALIDADES MEDICAS/ REPUBLICA IN63-962 DO 13596

Karen García <kareng@allincargo.com>
 Para: Luisa Fernanda Berruecos Tejada
 CC: María Alejandra Santa Castaño

Buenos días.

PLACA	CONDUCTOR	ORIGEN	DESTINO	CLIENTE	UBICACIÓN	REPORTE	OBSERVACIONES
TZR963	RICARDO ANTONIO CERPA CHANCI	MEDELLIN	RIONEGRO	ALL IN CARGO S.A.S.	MEDELLIN	EN RUTA A RIONEGRO TUNEL 10:33 A.M.	EN AEROPUERTO ZONA DE CARGUE PENDIENTE DEL DESCARGUE

- Aprobar facturas

Cuando el pedido se sube al sistema, los del centro de distribución tienen una semana para hacer el picking y organizar cada pedido, así con un numero de aprobación el gestor de

comercio exterior entra al sistema y aprueba factura, colocándole el termino de negociación y el condicional de pago, depende si el cliente tiene crédito o seria pago anticipado.

- Diligenciar formatos de clientes nuevos o agentes de aduanas

Este es un paso muy importante puesto que se debe a la actualización de documentos con el agente de aduana y agente de carga si es antiguo o si es nuevo pedirle los documentos que nos exige OEA para su respectivo despacho, de lo contrario la mercancía no se podría despachar

El segundo paso cuando llenamos los documentos para el agente nuevo, nos vamos para el VUCE, allí se registran clientes nuevos y agentes de carga y aduana para que cuando la mercancía se exporte los agentes del otro país sepa que ese cliente y agente esta autorizado para hacer exportaciones

6. Aportes a mi formación personal

En este proceso de practica con la empresa VIVELL SAS con diferentes marcas las cuales son (Fajate, Delie, Fajate for men) donde aportaron significativamente a mi proceso personal me ayudaron a mi comunicación asertiva, hablar en público, tener el control de mis emociones puesto que son personas muy humanas y eso da un grado muy alto de confiabilidad, aprendí a trabajar en equipo y relacionarme con personas externas, se aprendieron habilidades que sirven de experiencia para los próximos trabajos, como; por ejemplo. La puntualidad, el manejo de tiempo para las actividades y el respeto.

7. Aportes a mi formación profesional

Esta experiencia de prácticas profesionales, en el campo de negocios internacionales es de gran contribución para el desarrollo profesional, ya que enriquece los conocimientos que se obtuvieron a lo largo de la carrera universitaria, donde cada persona se destaca con sus diferentes habilidades, en este proceso se obtuvo mucho valor puesto que al ver todas las capacidades profesionales y personales tomaron la decisión de realizar vinculación en la empresa y seguir con el puesto de gestora de comercio exterior, es bastante gratificante sentir esta experiencia, sin embargo es de mucha responsabilidad y compromiso ejercer un puesto que genera mucho valor en la empresa, en este informe se mencionara dicho proceso donde se mostrara cada uno de los procesos realizados en este puesto a ejercer.

Todo esto no hubiese sido posible sin el apoyo de todas las personas que contribuyeron y pusieron un granito de arena para mi formación profesional y personal, tanto en la formación universitaria como en el campo laboral con aquellas personas que ayudaron a mejorar dicho proceso y sin el apoyo de las personas de ayudaron a terminar este trabajo de práctica. Así como a los compañeros de trabajo que hicieron el proceso de integración mucho más fácil y cálido a la compañía y brindaron sus puntos de vista con respecto al problema encontrado. Indiscutiblemente se agradece el asesor de prácticas profesionales por la buena orientación a lo largo de este proceso y por su constante disposición, apoyo y su gran experiencia aportada.

8. Conclusiones

Durante el tiempo de realización de práctica se afianzo el conocimiento aprendido en la estancia de la universidad, lo cual se puse en práctica, también se mejoró el uso de las herramientas ofimáticas entre otras importantes para la compañía y el uso del inglés, etc.

Es importante estar informado y capacitado en el área la cual vas a realizar tu trabajo, para así poder tener buenos resultados y ayudar a la mejoría del área internacional.

Para el estudiante y profesional es importante conocer las diferentes culturas con las que vas a tratar en todo este proceso, así como saber todos los TLC utilizados con cada país

Tener motivación para realizar cada una de las actividades que debas de realizar y así poder cumplir con los tiempos propuestos

Para el estudiante en formación es muy importante concientizarse de sus conocimientos pues la realidad empresarial lo implica, convirtiendo el proceso de su aprendizaje en la compañía en una oportunidad de comprobar la teoría del problema presentado y desarrollar la forma de aplicarla en pro de la generación de soluciones que permitan a las organizaciones responder a la dinámica empresarial que las rodea.

9. Recomendaciones

Para la empresa VIVELL SAS, principalmente agradecerles por su estancia en este corto tiempo y ayudar a mejorar los conocimientos poniéndolos en práctica y que en tan poco tiempo dar la oportunidad de hacer vinculación inmediata, por otro lado mi recomendación es brindarle a los clientes un tiempo límite para el tema de los pedidos, puesto que los tiempos que se dan son muy inciertos y muchas veces por diferentes razones, con otras áreas mi recomendación es tener una comunicación asertiva para que no tengan incongruencias con los procesos internos y muchas veces con tema personales

Para el asesor agradecerle por el compromiso de ayuda y mejoría para este proceso y darle un valor agregado al trabajo.

Para el líder de proceso de practica quien siempre estuvo al pendiente de cada problema que surgiera con el tiempo y tener motivación de mejora para ayudar con el proceso de capacitación junto con los profesional y personal

Para la universidad y coordinación, apoyar más al estudiante en el proceso académico con una pequeña capacitación en diferentes procesos presentados en el campo laboral, puesto que el estudiante llega en blanco en muchas cosas, tal vez por temor o conocimiento.

10. Referencias

Salidas de mercancías, consultado en abril 2024:

<https://salidademercancias.dian.gov.co/WebIdentidadLogin/?ideRequest=eyJjbGllbnRjZCI6IldvMGFLQWxCN3ZSUF8xNmZyUEkxeDlacGhCRWEiLCJyZWVpcmVjdF91cmkiOiJodHRwOi8vc2FsaWRhZGVtZXJjYW5jaWFzLmRyYW4uZ292LmNvL0lkZW50aWRhZFI3RfTG9naW5GaWx0cm8vYXBpL3N0cy92MS9hdXRoL2NhbGxiYWNRp3JlZGlyZWNOX3VyaT1odHRwJTNTJGJTJGc2FsaWRhZGVtZXJjYW5jaWFzLmRyYW4uZ292LmNvJTJGV2ViQXJxdWl0ZWNOdXJhJTJGRGVmTG9naW4uZmFjZXMiLCJyZXNwb25zZVR5cGUiOiIiLCJzY29wZSI6IiIsInNOYXRlIjoilwiwibm9uY2UiOiIiLCJwYXJhbXMiOnsidGlwb1VzdWFyaW8iOiJtdWlzY2EifX0%3D>

Página Web Fájate: <https://www.fajate.co/acerca-fajate>