

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-USTA y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-USTA, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Informe Actividades Cables Colombia Uribe y CIA S.C.A.

Silvia Fernanda Balaguera Garnica

**Informe de prácticas presentado como requisito para optar por el título de Profesional
en Negocios Internacionales**

Docente Tutor

Henry Calderón

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Tabla de Contenido

Introducción	8
1. Informe de Gestión de Actividades.....	9
1.1 Razón Social	9
1.2 Objeto Social de la Empresa.....	9
1.3 Datos Empresariales	9
2. Misión de la Empresa	10
3. Visión de la Empresa	10
4. Organigrama de la Empresa	11
5. Portafolio de Productos y Servicios de la Empresa	11
6. Justificación.....	12
7. Objetivos de la practica.....	13
7.1 Objetivo general	13
7.2 Objetivos específicos	13
8. Aspectos generales de la empresa	14
9. Aspectos económicos y de mercado.....	15
10. Procesos y procedimientos desempeñados.....	17
11. Marco conceptual	30
12. Cargo y funciones asignadas	33
13. Aportes del estudiante.....	35
14. Aportes de la empresa	36
15. Conclusiones y recomendaciones	36
Referencias Bibliográficas	38

Lista de Tablas

Tabla 1. Términos de negociación por proveedor 19

Lista de Figuras

Figura 1. Estructura organizacional de la compañía. Reseña histórica Cablecol	11
Figura 2. Valores FOB y peso de los principales países exportadores a Colombia de las partidas que importa la compañía	16
Figura 3. Porcentaje de participación de las importaciones en peso de los países proveedores de Cablecol en comparación de las importaciones totales	17
Figura 4. Procedimiento de la comercialización de un producto	18
Figura 5. Familias de productos por proveedor.....	20
Figura 6. Proceso análisis bodega principal.....	21
Figura 7. Proceso análisis bodega zona franca.....	22
Figura 8. Carretes estibados en zona franca	23
Figura 9. Sistema SIESA orden de compra	24
Figura 10. Certificado de origen Condumex factura 11469.....	26
Figura 11. Página Siglo XXI declaraciones con levante automático.....	27
Figura 12. Partidas arancelarias usadas por Cablecol.....	28
Figura 13. Cargue de carretes en una tractomula	29
Figura 14. Desglose de una partida arancelaria actualizada en el decreto 1515 de 2019.....	33

Resumen

El presente documento tiene como fin servir de sustento sobre la práctica empresarial realizada en Cables Colombia Uribe y CIA S.C.A por la estudiante Silvia Fernanda Balaguera Garnica. Esta práctica empresarial realizada en el año 2019 tiene como fin servir como opción de grado para la carrera de Negocios internacionales. En este documento serán mencionados todas las actividades desempeñadas por la aspirante a grado durante este periodo, también será mostrado el estado del sector económico en el cual se desenvuelve la compañía, los servicios que esta provee, los aportes realizados por la practicante durante su periodo en la empresa, conclusiones que puede generar al terminar su tiempo de vinculación y recomendaciones que sirvan para mejorar procesos y competitividad de la empresa.

Palabras clave: Practica empresarial, Importación, Distribución, Aduanas, Comercialización, Términos de negociación, Servicio al cliente.

Abstract

The purpose of this document is to support the internships carried out at Cables Colombia Uribe and CIA S.C.A by the student Silvia Fernanda Balaguera Garnica. This internship carried out in 2019 is intended to serve as a degree option for the International Business career. In this document will be all the activities carried out by the applicant for the degree during this period, the state of the economic sector in which the company operates, the services that this suppliers, the contributions made by the student during internship, conclusions that can be generated at the end of their linking time and recommendations that serve to improve processes and competitiveness of the company.

Keywords: Internship, Import, Distribution, Customs, Marketing, Negotiation terms, Customer service.

Introducción

Cables Colombia Uribe es uno de los mayores representantes del emprendimiento santandereano, en tan solo 6 años ha logrado ser el mayor importador de conductores eléctricos en Colombia, los cuales son originarios de México y Ecuador contando con una certificación de alta calidad, actualmente está incursionando en la comercialización de tuberías de cobre y accesorios.

Su principal proveedor es el productor mexicano más importante de alambres y cables, Condumex del grupo Carso se ha esforzado en construir su imagen en el país a través de Cablecol, mediante un contrato de compraventa con exclusividad de distribución, es decir, ninguna otra empresa puede comercializar sus productos en el país.

Además de la exclusividad con el principal proveedor, el servicio al cliente y la eficiencia logística hacen parte de la estrategia de valor de esta compañía, cuenta con los volúmenes necesarios para ser calificado como usuario aduanero permanente UAP y una amplia cobertura nacional, este año tiene como reto desarrollar un plan de acción para el cumplimiento del decreto 390 que elimina este beneficio teniendo en cuenta la nueva actualización que se llevará a cabo en junio, contemplando la opción de la nueva modalidad de usuario de confianza.

1. Informe de Gestión de Actividades

1.1 Razón Social

CABLES COLOMBIA URIBE Y CIA S.C.A

1.2 Objeto Social de la Empresa

El objeto de esta sociedad está compuesto por:

A. La producción, importación y comercialización en el mercado colombiano o del exterior de todo tipo de conductores eléctricos, telefónicos y de telecomunicaciones, luminarias, bombillos, terminales, tubería eléctrica y de telefonía, accesorias para instalaciones eléctricas y en general de los productos que forman parte de las instalaciones eléctricas, telefónicas y de telecomunicaciones.

B. La representación de cualquier tipo de compañía extranjera

C. La inversión de toda clase de bienes inmuebles y muebles, así como en acciones o cuotas o partes de intereses de otras sociedades

1.3 Datos Empresariales

- Dirección: Carrera 29ª No 34ª - 403 Girón Santander
- Teléfono: 6464242 - 6464949
- Correo Electrónico: servicioalcliente@cablecol.com
- Jefe Inmediato: Neley Ávila

2. Misión de la Empresa

Actuamos con honestidad, ética y compromiso en la satisfacción del cliente, el bienestar y desarrollo profesional de todo el personal que labora en el desempeño del objeto social: la comercialización de conductores eléctricos y de telecomunicaciones. Buscamos a su vez, generar el mejor servicio y ambiente de negocios, antes de ser los más grandes

3. Visión de la Empresa

Para el año 2017 Cablecol quiere triplicar la participación en el mercado nacional de conductores eléctricos y de telecomunicaciones en el nicho de la distribución, conservando una estructura administrativa, comercial, plana y amigable, con un marcado enfoque al cliente que nos diferencie de la competencia; no pretender ser los líderes del mercado sino ante todo una opción válida y diferente

- **Distribución nacional:** dentro de su oferta de valor, Cablecol cuenta con un departamento logístico especializado que se encarga de realizar despachos en todo el país de lunes a sábado, también desempeña un constante seguimiento a los indicadores de satisfacción, siendo reconocido por sus excelentes tiempos y opciones de entrega.
- **Asesoría técnica:** El adecuado uso de los cables es clave para el buen funcionamiento de estos, los ejecutivos comerciales organizan reuniones con representantes de los proveedores para aclarar dudas sobre las características de los productos junto con recomendaciones para los clientes.
- **Servicio al cliente:** la satisfacción de los clientes ha permitido establecer relaciones duraderas y confiables que han resultado en el crecimiento de la compañía, a través de la app móvil y página web, se radican quejas, peticiones y reclamos que son resueltos en un promedio de 48 horas, además pueden acceder a información técnica como certificados CIDET y fichas técnicas.
- **Licitaciones y proyectos:** la compañía participa en convocatorias públicas para el suministro de cables y multi conductores mediante un proceso de selección se apoya en sus proveedores y dispone alianzas con fabricas para su cumplimiento.

6. Justificación

El aprendizaje verdadero está conformado por el conocimiento teórico y empírico, el primero, es principalmente aportado por centros de educación superior como la universidad Santo Tomás, donde el estudiante puede prepararse para enfrentarse al conocimiento empírico, aquel que genera experiencias y la convalidación de lo aprendido.

Las prácticas empresariales son fundamentales para el desarrollo de este conocimiento, que incluye habilidades, valores y establecimiento de preferencias laborales, dado que

permite la interacción con una realidad conservando el apoyo del centro educativo junto con una empresa dispuesta a continuar el protocolo del aprendizaje delegando responsabilidades ligadas al perfil profesional.

El negociador internacional es consciente de la constante exposición a los cambios de su entorno, por lo tanto, es necesario que adquiera experiencias que permitan predecir futuras tendencias que podrían afectar o así mismo beneficiar a la compañía, igualmente, un estudiante tiene la capacidad de investigar específicos eventos que no solo sirven de aporte a la compañía sino a la sociedad, ya que son compartidos con la universidad e incluso con otras empresas, este tipo de investigaciones tienen un mayor grado de confiabilidad puesto que han sido puestas a prueba en un entorno real.

Finalmente, como resultado se desarrolla un profesional apto, con mayores oportunidades laborales debido a sus experiencias, de manera análoga genera una excelente imagen de sí mismo y de su universidad.

7. Objetivos de la practica

7.1 Objetivo general

Desarrollar habilidades y capacidades en el ámbito de los negocios internacionales por medio de un convenio de prácticas empresariales con la compañía Cables Colombia Uribe y CIA, aplicando los conocimientos adquiridos durante el periodo universitario.

7.2 Objetivos específicos

- Cumplir eficientemente todos los procedimientos designados por el jefe inmediato identificando características de valor y oportunidades de mejora.

- Analizar e implementar las actualizaciones normativas en relación con el decreto 390 de 2016.
- Determinar las estrategias de valor de la compañía
- Identificar los aportes realizados durante el periodo de la práctica.
- Realizar un informe compilatorio que describa los procesos, funciones y procedimientos a realizar.

8. Aspectos generales de la empresa

Cables Colombia Uribe se clasifica como una compañía comercializadora, como consecuencia la calidad de sus productos depende totalmente de los proveedores, de ahí radica la importancia de una eficiente gestión de todos los procedimientos, empezando desde el proceso de importación que alimenta el inventario hasta el servicio al cliente postventa después de entregado el producto.

En el mercado nacional existen 3 principales fábricas de preferencia al consumidor, resultando en una gran cantidad de distribuidores y pocos proveedores, esto genera un entorno competitivo y de lenta aceptación a nuevas marcas. Durante los últimos 6 años de trabajo la publicidad junto con la fuerza de ventas han sido elementos clave para posicionar a Condumex e Incable, la capacidad de cubrir la mayor parte del territorio nacional es una gran ventaja en relación con distribuidores pequeños que al final se convierten en los clientes principales de la compañía.

Adicionalmente, existe la necesidad de mantener una estrecha relación tanto con las fabricas nacionales como internacionales, dentro de su oferta Cablecol distribuye 2 de las marcas nacionales y también tiene la capacidad de convenir negocios puntuales con otros proveedores con los cuales no tiene un convenio de distribución.

Para alcanzar estas estrategias de valor los departamentos trabajan de manera interdependiente, cada decisión es resultado de un análisis conjunto, incluso el rol de practicante interactúa con la fuerza de ventas, contable, cartera, administrativa, logística y general, a continuación, se describen las funciones y actividades ejecutadas especificando esta relación con otros departamentos durante el periodo de prácticas.

9. Aspectos económicos y de mercado

La comercialización de materiales para construcción como lo son los materiales eléctricos hace parte del sector comercial, específicamente el comercio al por mayor que según el DANE ha tenido un comportamiento positivo del 4.8% en el transcurso del primer trimestre del año 2019 en comparación al año anterior.

A pesar de que la expectativa de crecimiento del PIB disminuyó a menos del 3% y el dólar repuntó a su máximo histórico el pasado agosto 27, los proyectos de construcción no se han estancado y las empresas importadoras desarrollan estrategias cambiarias para compensar estas amenazas.

Generalmente el comportamiento de las importaciones mundiales de los productos de la línea eléctrica es dinámico, el estudio de Oportunidades comerciales para productos peruanos determina ciertas tendencias que se han incorporado en el mercado con excelentes resultados en los últimos años, entre ellos resalta el servicio postventa, los importadores deben garantizar la calidad y asesoría técnica por parte de las fabricas esto incluye capacitaciones y rápido acceso a la información.

Vale la pena destacar que el mercado se divide en dos ramas, los materiales de iluminación como lo son bombillos, lámparas industriales, y materiales eléctricos que son cables o multi conductores, estos últimos son aquellos que comercializa la compañía.

Es muy importante identificar el canal de distribución objetivo para la comercialización de estos productos, ya que Cablecol es un distribuidor mayorista con cobertura nacional, sus principales clientes son los siguientes canales que son distribuidores especializados, almacenes de materiales eléctricos y ferreterías. Adicionalmente, su experiencia le ha permitido incursionar en el comercio al por mayor de tubería de cobre y acero por los mismos canales e incluso los mismos clientes, pues estos puntos de venta comercializan gran variedad de productos de construcción que resultan en una oportunidad de diversificación.

Los principales países proveedores de las partidas arancelarias que importa la compañía para el año 2018 son India, China, Estados Unidos, México y Brasil:

País exportador	Total peso (mts) kg	Suma de FOB (USD)
INDIA	9.583.528	USD 22.792.023
CHINA (REPÚBLICA POPULAR)	4.896.002	USD 20.319.925
ESTADOS UNIDOS	3.600.573	USD 27.435.923
MEXICO	2.803.130	USD 18.230.374
BRASIL	2.670.776	USD 21.597.073
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	1.896.481	USD 13.523.298
HONG KONG	1.746.921	USD 5.070.871
ESPAÑA	1.563.106	USD 6.333.486
ARABIA SAUDITA	1.172.681	USD 8.699.785
CHILE	1.022.662	USD 7.073.078
PERU	813.726	USD 5.613.644
PORTUGAL	791.576	USD 3.317.355
ECUADOR	587.795	USD 2.547.537

Figura 2. Valores FOB y peso de los principales países exportadores a Colombia de las partidas que importa la compañía

México y Ecuador hacen parte de los primeros 15 países proveedores con mayor comercialización en toneladas, lo cual genera competitividad debido a que son países ya conocidos por el mercado y de fácil negociación, a pesar de que Estados Unidos tenga el tercer lugar su valor FOB es considerablemente mayor al de India, puesto que se especializa en la comercialización de cables especiales.

Países proveedores de Cablecol	Total peso neto (g)	% Participación sobre importaciones totales
MEXICO	2.302.378	6,55%
ECUADOR	241.828	0,69%
TOTAL IMPORTACIONES	35.129.315	100,00%

Figura 3. Porcentaje de participación de las importaciones en peso de los países proveedores de Cablecol en comparación de las importaciones totales

Respecto a la participación de la compañía, entre sus dos proveedores alcanza a superar el 7% de participación sobre las importaciones totales en Colombia, lo que representa una estabilidad y reconocimiento en el mercado nacional.

10. Procesos y procedimientos desempeñados

PROCESO DE IMPORTACION

ORDEN DE COMPRA

La principal responsabilidad de los encargados del proceso de importación es realizar órdenes de compra teniendo en cuenta la rotación del inventario, participación de los productos, cupo, tiempos de entrega y precios, la buena gestión se reflejará con los quiebres de stock, la disponibilidad de los productos permite ventas constantes y menores molestias a los clientes ya que el inventario es el inicio de la cadena de distribución, cualquier error afectará indirectamente los demás procesos.

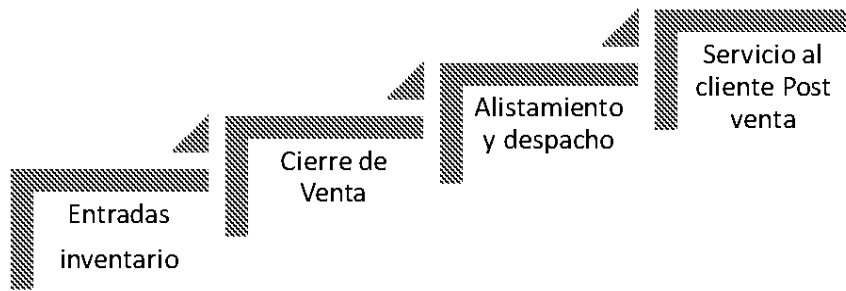


Figura 4. Procedimiento de la comercialización de un producto

Existen productos que permanentemente se encuentran en inventario debido a su alta rotación, en el caso de fabricaciones especiales se ejecutan cotizaciones formales para definir tiempos de entrega, precio, tolerancia, especificaciones técnicas y validez para que de esta forma el vendedor pueda cerrar la venta. Es decir, el departamento de compras está relacionado con todas las ventas de la compañía en general, es su deber obtener esta información y proceder con la negociación, de igual forma, verificar los inventarios diariamente de los proveedores nacionales para las referencias marginales de baja rotación y tramitar la orden de compra.

El primer paso para realizar una orden de compra de compra internacional que resulta en una importación es analizar el inventario actual relacionado con la rotación por familia según las ventas en un determinado periodo de tiempo.

La compañía cuenta con una bodega principal localizada en Girón donde se almacenan todos los productos comprados nacional e internacionalmente, pues además de los proveedores de México y Ecuador, las fabricas nacionales son un aliado clave que permite tener al alcance una gran variedad de referencias que satisfacen la demanda nacional. En esta bodega se realizan las entradas, almacenamiento, preparación de pedidos y despachos.

Por otro lado, en Zona franca Bogotá el proveedor Condumex tiene a disposición una bodega bajo la responsabilidad de su operador logístico Panalpina donde los productos

pueden ser almacenados hasta su vencimiento (2 años) sin facturar, para que puedan suplir a la bodega principal en caso de quiebres de stock.

Los análisis según la bodega dependen del término de negociación usado y el proveedor, en el siguiente cuadro se puede observar cada uno:

Tabla 1. *Términos de negociación por proveedor*

TERMINO	PROVEEDOR	TIPO DE ANALISIS
CFR	INCABLE- ECUADOR	Bodega Principal
CIF	CONDUMEX- MEXICO	Bodega Principal
	NACOBRE-MEXICO	Bodega Principal
DAP	CONDUMEX- MEXICO	Bodega Zona Franca
	CONDUMEX- MEXICO	Bodega Principal

ANALISIS BODEGA PRINCIPAL

Las siguientes son las familias de productos por proveedor:

FAMILIA	PROVEEDOR	FAMILIA	PROVEEDOR
AA8000 XHHW	NXS - NEXANS	MARGINALES	CDX - CONDUMEX
ACSR	CDX - CONDUMEX		NXS - NEXANS
	NXS - NEXANS		PC - PROCABLES
	PC - PROCABLES	MEDIA TENSION	CDX - CONDUMEX
ALAMBRES DESNUDOS	INC - INCABLE		NXS - NEXANS
	NXS - NEXANS		PC - PROCABLES
	PC - PROCABLES	MTW-ILUMINACION	NXS - NEXANS
ALAMBRES THHN	CDX - CONDUMEX	MULTIPLEX	NXS - NEXANS
	INC - INCABLE	S8000 0LSHF	INC - INCABLE
	LAT - LATINCASA		NXS - NEXANS
	NXS - NEXANS		PC - PROCABLES
BATERIA	NXS - NEXANS	SERIE 8000	CDX - CONDUMEX
CABLES DESNUDOS	CDX - CONDUMEX		INC - INCABLE
	INC - INCABLE		NXS - NEXANS
	NXS - NEXANS		PC - PROCABLES
CABLES THHN	CDX - CONDUMEX	SOLDADOR	NXS - NEXANS
	INC - INCABLE	TREBOL	NXS - NEXANS
	LAT - LATINCASA	UTP	CDX - CONDUMEX
	NXS - NEXANS	ENCAUCHETADOS	CDX - CONDUMEX
CONCENTRICOS	CDX - CONDUMEX		LAT - LATINCASA
	PC - PROCABLES		NXS - NEXANS
CONCENTRICOS CU	NXS - NEXANS	EXTRAFLEX	INC - INCABLE
CONTROL	NXS - NEXANS		NXS - NEXANS
DÚPLEX	INC - INCABLE	LSHF	CDX - CONDUMEX
	NXS - NEXANS		INC - INCABLE
ECOLOGICO	NXS - NEXANS		NXS - NEXANS
	OTR - OTROS	MAGNETO	CDX - CONDUMEX
FUERZA	NXS - NEXANS		LAT - LATINCASA

Figura 5. Familias de productos por proveedor

La interacción entre los departamentos permite una efectiva comunicación para obtener órdenes de compra más precisas, los resultados de ventas y los registros del departamento logístico alimentan un sistema informático general llamado Siesa Enterprise UNO EE diseñado para grandes empresas, se descarga el inventario actual que alimenta una hoja de Excel, relacionando los pedidos pendientes que aún no se han despachado y la mercancía en tránsito que va directo a esta bodega.

La interacción entre los departamentos permite una efectiva comunicación para obtener órdenes de compra más precisas, los resultados de ventas y los registros del departamento logístico alimentan un sistema informático general llamado Siesa Enterprise UNO EE

diseñado para grandes empresas, se descarga el inventario actual que alimenta una hoja de Excel, relacionando los pedidos pendientes que aún no se han despachado y la mercancía en tránsito que va directo a esta bodega.

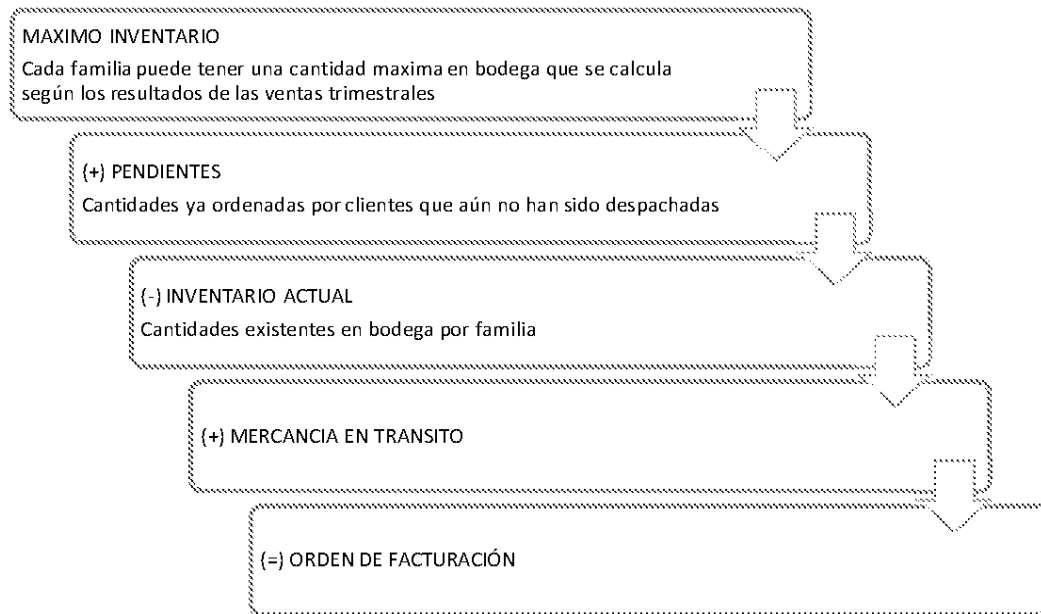


Figura 6. Proceso análisis bodega principal

La orden de facturación es resultado del análisis de la bodega principal, refleja la cantidad necesitada por referencia y por proveedor, es decir, es la orden de compra internacional porque de ella se originan las facturas. Cada ítem tiene asignado un respectivo código por familia y un peso representado en Kg por cada Km. En esta industria, los fabricantes exigen toneladas mínimas por compra, ya que algunos ítems contienen mayores cantidades de metal que otros.

ANALISIS BODEGA ZONA FRANCA

Las ordenes de facturación se realizan con objetivo de solucionar quiebres de stock rápidamente en la bodega principal ya sea directamente desde el país exportador o desde la bodega zona franca.

En el caso de las ordenes de reposición se analizan cantidades ya almacenadas en zona franca por embarques con el fin de mantener los máximos de esta bodega y permitir un constante equilibrio en el inventario principal, puesto que en cualquier momento se puede solicitar una orden de facturación desde Bogotá a Girón.

Las ordenes de reposición se solicitan por familia y contienen grandes cantidades para ser despachadas en embarques durante un estimado de 3 meses, cada embarque es enumerado y contiene la siguiente documentación:

- Facturas Proformas: fecha factura, numero factura, numero de pedido, remisión, cliente, descripción producto, precio USD, cantidad producto, gastos, seguro, flete,
- Listas de empaque: una por contenedor especificación bultos y peso Kg
- Certificado de peso bascula MBV masa bruta verificada por contenedor
- Carta de instrucciones despacho aduanal exportaciones consignado a la bodega Zona Franca Bogotá con tiempo estimado de llegada y arribo
- BL borrador: sin fechar

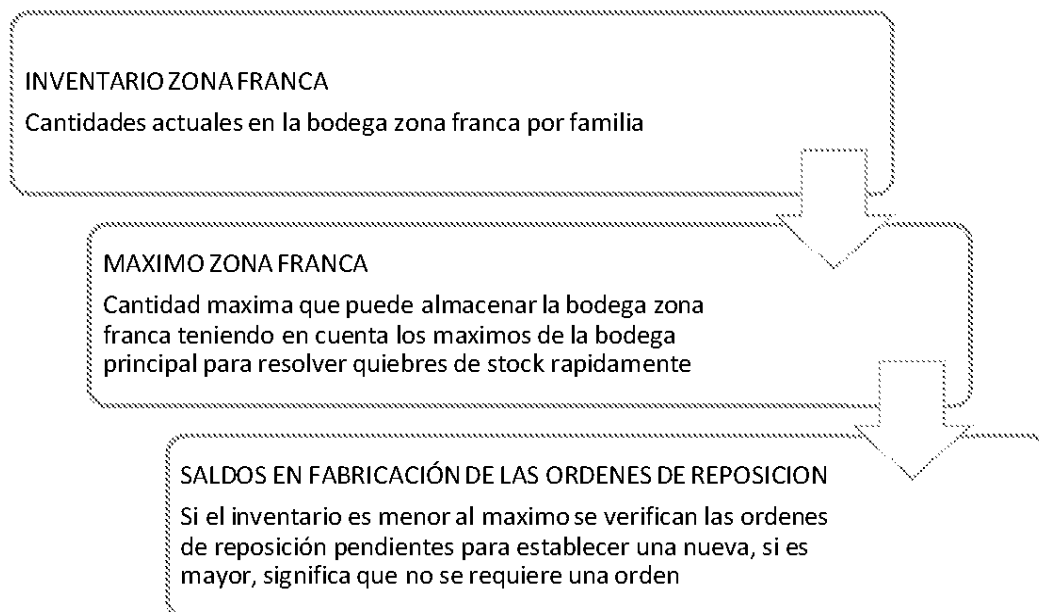


Figura 7. Proceso análisis bodega zona franca

El operador logístico es responsable del estado de la mercancía almacenada en zona franca, en algunos casos las tarimas incluyen carretes de diferentes referencias que deben ser alistados según la orden de facturación, una vez se tienen los alistamientos se comparten a la agencia de aduanas para gestionar el formulario de movimientos de mercancías y digitación de declaraciones.



Figura 8. Carretes estibados en zona franca

Para estas operaciones se maneja el termino de negociación DAP México-Zona Franca DAP- Girón, el proveedor asume los costos desde origen hasta el transporte interno a cualquiera de esos dos destinos sin incluir nacionalización. Cabe resaltar que la operación termina en Zona Franca, cuando se solicita una orden de facturación con el inventario de Bogotá con destino Girón el flete es asumido por Cablecol.

La orden de compra (nacional) debe incluir la siguiente información:

- Información del comprador: nombre, NIT, dirección, contacto, correo electrónico, teléfono
- Numero de orden de compra

Las ordenes de facturación se registran en el sistema siesa en dólares y con valor FOB, cada factura tiene consecutivo OC interno. Cuando el producto llega a la bodega principal se realiza la entrada especificando los costos según el termino de negociación.

FACTURACION

Una vez aceptada la orden de compra el proveedor factura según el precio promedio del cobre y aluminio del mes anterior a la fecha de facturación. Diariamente se registra el precio USD/TON para el aluminio y cobre desde la página de COCHILCO y ShockMetals para los análisis nacionales, en el caso de importaciones se utiliza el precio COMEX USD/Lb.

Condumex comparte una lista de precios estándar anualmente, sobre esta lista se ajusta la variación del metal desde que se realizó la primera negociación hasta el mes en que se factura en relación con su peso Kg/Km, a mayor peso, mayor variación:

$$A+B \times (C \times D - C \times E)$$

- A. Valor de la lista de precios
- B. Peso de la referencia Kg/Km
- C. Libras por Kg (2,0094)
- D. Precio USD/Libra metal mes primera negociación
- E. Precio USD/Libra metal mes anterior a facturar

Después de obtener el nuevo precio por ajuste, se le restan los sobrecostos y se divide en 1000 ya que las facturas se calculan por metros y no kilómetros redondeando a dos decimales pues el sistema del proveedor no acepta mayores decimales, este ajuste se realiza con el objetivo de calcular un precio justo tanto para el importador (variación precio del metal) como para el exportador (peso metal).

CERTIFICADOS DE ORIGEN

Colombia tiene vigentes tratados de libre comercio con México y Ecuador, los certificados de origen deben ser validados por el SAT Servicio de administración tributaria y el SENA Servicio nacional de aduana incluyendo la siguiente información:

- Numero de factura
- Fecha de factura
- Unidad de medida
- Clasificación arancelaria
- Descripción de los productos
- Fecha de certificado de origen

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE COLOMBIA

CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Nombre y Domicilio del Reportador: CONDUMEX S.A. DE C.V. Calle y Avda. 11469 140 No. 725 Intersección Avenida Américas Plaza Condumex México, D.F. Teléfono: (55) 55 35 35 35		2. Nombre y Domicilio del Exportador: CONDUMEX S.A. DE C.V. Calle y Avda. 11469 140 No. 725 Intersección Avenida Américas Plaza Condumex México, D.F. Teléfono: (55) 55 35 35 35		3. Nombre y Domicilio del Importador: CABLES COLOMBIA URIBE Y CIA S.C.A. Calle y Avenida 11469 No. 725 Intersección Avenida Américas Plaza Condumex Colombia Ciudad de Bogotá Teléfono: (57) 11 240 00 00		
Número de Registro Fiscal: 028700220000		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal: 000120020043		
4. Número y Fecha de Contrato:	5. Clasificación arancelaria:	6. Descripción de (los) bienes:	7. Valor por Gravo Aduanero:	8. Valor de Contenido:	9. Otros valores:	
28-3700011469 / 31-03-2013	854443	CABLES MULTICONDUCTORES DE ALUMINIO PARA USO EN LÍNEAS TELEFÓNICAS Código de Descripción: 854443 Peso-Cantidad: 15000.0 Unidad de Medida: METRO	0	00	00	
28-3700011469 / 31-03-2013	854443	CABLES MULTICONDUCTORES DE ALUMINIO PARA USO EN LÍNEAS TELEFÓNICAS Código de Descripción: 854443 Peso-Cantidad: 15000.0 Unidad de Medida: METRO	0	00	00	
28-3700011469 / 31-03-2013	854443	CABLES MULTICONDUCTORES DE ALUMINIO PARA USO EN LÍNEAS TELEFÓNICAS Código de Descripción: 854443 Peso-Cantidad: 15000.0 Unidad de Medida: METRO	0	00	00	

Figura 10. Certificado de origen Condumex factura 11469

Las facturas, BLs y certificados de origen son compartidos con la agencia de aduanas para su posterior nacionalización una vez la naviera llega a puerto.

LEVANTE

Los usuarios aduaneros permanentes fueron habilitados en el artículo 26 del decreto 2685 de 1991 con la prerrogativa del levante automático de mercancías junto con la cancelación de

tributos dentro de los cinco primeros días hábiles lo que les permite una circulación de recursos durante el mes y realizar una sola transacción. Con la llegada del decreto 390 en 2016, se estableció una vigencia transitoria por 4 años para este tipo de usuarios, al culminar este periodo de tiempo cada declaración debe ser cancelada para su respectivo levante.

Artículo 668. Transitorio para los usuarios aduaneros permanentes y altamente exportadores. Los reconocimientos e inscripciones otorgados con anterioridad a la entrada en vigor del presente decreto a los usuarios aduaneros permanentes y a los usuarios altamente exportadores continuarán vigentes por el término de cuatro (4) años a partir de la vigencia del presente decreto, sin necesidad de trámite de homologación alguno, siempre y cuando mantengan vigente la garantía.

Además de ser un deber del usuario UAP, la constante revisión de los medios informáticos como el SIGLO XXI proporciona información actualizada y equivalente sobre las declaraciones y valores a pagar a la autoridad aduanera, evitando perder la calidad de UAP durante los 4 años otorgados.

Generación de Recibo Consolidado de Pago
 Decreto 390 del 2016 - Art. 668 - Vigencia 01/01/2016 - 31/12/2019

CABLES COLOMBIA URIBE Y CIA S.C.A.
 54080 5 1120097 2016 434

ITEM	SELECCION	NUMERO INTERNO DE DECLARACION	NUMERO ASESIVO	VALOR DECLARACION	IMPORTE SISTEMA	VALOR	FECHA
						RANGO	DECLARACION
1		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
2		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
3		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
4		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
5		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
6		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
7		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
8		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
9		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
10		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
11		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
12		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
13		0201101437500	0201101437500	11,250,000.00	11,250,000.00	50.00	2016/01/01
VALORES TOTALES				135,000,000.00	135,000,000.00	50.00	

Figura 11. Página Siglo XXI declaraciones con levante automático

Cablecol es un importador que realiza operaciones mayores a 1.000USD, por lo tanto, es representado por una agencia de aduanas que se encarga de tramitar el formulario 500 ante la DIAN, como importador es responsable entregar los documentos necesarios ante la DIAN garantizando su veracidad. Cualquier error en la liquidación de los derechos de aduana induce en sanciones, las liquidaciones se realizan en términos CIF aunque se utilice otro termino de negociación, y cada factura debe especificar estos costos.

Otro de los requisitos para importar conductores eléctricos es la solicitud de los registros de importación, pueden ser tramitados a través de la agencia de aduanas y son válidos por 6 meses, es muy importante estimar la cantidad a importar para no sobrepasar el límite aprobado, en cada orden se facturación se registra el control de saldos para un constante seguimiento, sin los registros de importación aprobados no se puede proceder con el levante.

Las siguientes son las partidas utilizadas por familia:

FAMILIA	SUBPARTIDA
ALAMBRES DE COBRE DESNUDOS	74.08.19.00.00
CABLES DE COBRE DESNUDOS	74.13.00.00.00
ACSR	76.14.10.00.00
ALUMINIOS DESNUDOS	76.14.90.00.00
DÚPLEX	85.44.49.10.00
MAGNETO DE COBRE	85.44.11.00.00
MAGNETO DE ALUMINIO	85.44.19.00.00
Los demás conductores eléctricos para una ter	85.44.49.10.10
UTP	85.44.49.10.90
CABLES Y ALAMBRES THHN	85.44.49.10.90
C. MULTICONDUCTORES PREMIUM	85.44.49.10.90
LIBRE HALOGENO COBRE	85.44.49.10.90
S8000 THHN, NOTOX/S800 THHW-LS	85.44.49.90.00
MINEROS Y MEDIA TENSIÓN COBRE	85.44.60.10.00
MEDIA TENSIÓN ALUMINIO	85.44.60.90.00

Figura 12. Partidas arancelarias usadas por Cablecol

TRANSPORTE

En todos los términos de negociación usados a excepción del DAP-GIRON, la compañía se hace responsable del flete terrestre en destino, la negociación de su costo es de vital importancia para el cálculo de la tasa de entrega en bodega, al momento de convertir lo facturado a pesos se estima una tasa global que tiene en cuenta el promedio del dólar en los 3 meses previos al mes de llegada del producto en adición al costo del transporte y la tasa de interés mensual.

Promedio TRM trimestre $\times (1 + 3,75\%) \times (1 + \text{flete terrestre} / (\text{promedio tasa trimestre} \times \text{valor total USD}))$

Con el resultado de esta fórmula se realiza la entrada al almacén por factura en el sistema convirtiendo los dólares en pesos, también se utiliza esta tasa para los sobrecostos de internación, seguro y transporte internacional.



Figura 13. Cargue de carretes en una tractomula

Entrada almacén

El mayor compromiso del departamento de compras es asegurar permanentemente el equilibrio de los máximos en cada bodega con el mayor margen posible, las decisiones deben

estar alineadas con las demandas del mercado nacional para satisfacer las demandas del mercado nacional.

Una vez se realiza la entrada en el sistema los vendedores pueden empezar a comercializar los productos, en este caso la compañía ha establecido una lista de precios general con políticas de descuento (A1, AA, A, B, C) y el mayor descuento debe tener un margen de rentabilidad de por lo menos el 10%.

Aunque el departamento contable se encargará de negociar el valor del dólar y establecer opciones para disminuir el riesgo, la economía nacional es altamente susceptible a las variaciones del dólar, la tasa de entrada ha permitido mitigar estos cambios hasta el punto de obtener ganancias por tasa de cambio.

11. Marco conceptual

ENCUENTRO ADUANA EMPRESA Y CAPACITACION EN TEMAS DE REGISTRO ADUANERO

El día 13 de mayo de 2019 la subdirectora de gestión de registro aduanero Sandra Liliana Cadavid Ortiz realizó una invitación a Cablecol para un encuentro aduana empresa con el fin de aclarar las nuevas disposiciones del nuevo decreto en materia de registros y garantías antes de que este fuera emitido el día 2 de Julio de 2019.

Todos los registros, habilitaciones, autorizaciones y garantías ya establecidas no son objeto de nuevas homologaciones o modificaciones siempre y cuando tengan todos sus documentos vigentes, puesto que el nuevo decreto no incluye requisitos especiales en comparación a la norma vigente. Aquellos usuarios UAP que también tienen calidad de depósitos con una garantía cercana a su vencimiento, tienen que renovarla antes del 20 de

enero de 2020 para evitar perder su calidad de usuarios aduaneros permanentes sin importar que la garantía UAP si continúe vigente.

La presentación de renovación de garantías se debe presentar a más tardar dos meses antes a su vencimiento para evitar periodos sin cubrimiento de garantía durante el tiempo que la autoridad aduanera tramita la solicitud, en este caso la garantía global de la compañía tiene vigencia mayor al 7 de marzo y esta disposición se toma como recomendación para la próxima renovación.

Por otra parte, se aconseja diligenciar la solicitud de autorización como Operador Económico Autorizado para mantener el beneficio de pago de tributos consolidado, no obstante, Cablecol ha decidido no participar en esta modalidad por varias razones, entre ellas debido a que la inversión requerida no compensa el beneficio obtenido, adicionalmente contemplan un plan de contingencia a través del financiamiento bancario para evitar demoras en los pagos una vez se determina el levante automático.

SOCIALIZACION DEL NUEVO REGIMEN ADUANERO

El lunes 5 de agosto de 2019 la Dian realizó una socialización del decreto 1165 del 2 de julio de 2019, esta normativa deroga los decretos anteriores recopilando todo lo respectivo a ellos para facilitar las operaciones de comercio exterior, visto que en ciertas situaciones se presentaba una ambigüedad entre las fechas de vigencia y las acciones a seguir por parte de la autoridad aduanera.

Es el primer decreto con un periodo de vigencia total de tan solo 30 días, asimismo, formaliza la exclusión de los usuarios UAP y ALTEX pero incluye los instrumentos de promoción al comercio exterior como plan vallejo, zonas francas, que no se incluían en el decreto 390. Los funcionarios recomiendan en gran manera el traslado a usuarios OEA en cierto punto esto permitiría conservar los beneficios, no obstante, es un reto bastante grande

debido a que actualmente existen alrededor de 80 usuarios OEA en comparación a los cientos de usuarios UAP, las empresas prefieren esperar la calificación de riesgos por parte de la DIAN para ser determinados como usuarios de confianza aunque hay que tener en cuenta que no están regulados y no hay requisitos determinados para serlo.

El principal objetivo de la emisión de este nuevo régimen no era reformar todos los procedimientos aduaneros, por el contrario, aglomerar toda la reglamentación escalonada desde el año 1999 en un primer libro apoyado por la resolución no 46 de 2019. Entre otras modificaciones el plazo para legalizar mercancías con diferencias una vez nacionalizadas sin tener que pagar un rescate aumenta de quince a treinta días, lo que permite corregir declaraciones disminuyendo el riesgo de incurrir en sanciones.

En términos generales, las zonas francas se establecen como zonas primarias aduaneras simplificando la realización de operaciones materiales de recepción, almacenamiento, movilización o embarque mercancías que entran o salen del país derogando el decreto 2147 de 2016 que incluía todas estas disposiciones.

DECRETO 1515 DE 2019 DEL 21 DE AGOSTO DE 2019

El proyecto normativo que incorporaba a la nomenclatura del arancel de aduanas ciertas modificaciones parciales fue aprobado, entrando a regir quince (15) días calendario después de la fecha de su publicación en el Diario Oficial.

Para las compañías que trabajan en el comercio exterior es fundamental estar al tanto de las actualizaciones normativas y compartir esta información con su agencia de aduanas, una de las partidas utilizadas para la importación de cables de aluminio tuvo un fraccionamiento entre otras subpartidas, adicionalmente, se incorporó un %5 de gravamen arancelario cuando anteriormente estaba en 0%,

Código	Designación de la Mercancía	GRV (%)
8544.49.90	--- Los demás:	
8544.49.90.10	---- Para una tensión inferior o igual a 80 V, del tipo utilizado para las telecomunicaciones	0
8544.49.90.20	---- Los demás, de aluminio	5
8544.49.90.90	---- Los demás	5

Figura 14. Desglose de una partida arancelaria actualizada en el decreto 1515 de 2019

Por consiguiente, todas las declaraciones de cables de aluminio que se radiquen después de que este decreto sea publicado tienen que incluir la nueva subpartida, también los certificados de origen deben ser modificados para asegurar la exención del nuevo gravamen.

12. Cargo y funciones asignadas

El rol de practicante de negocios internacionales hace parte del organigrama de la compañía, este es el cargo para utilizar en cualquier interacción con los *stakeholders* (clientes, proveedores, empleados, gerentes, accionistas, etc.) durante el periodo de prácticas el protocolo y la etiqueta son fundamentales para establecer relaciones laborales, aunque no exista un contrato laboral, el estudiante representa a la compañía con su rendimiento, educación y resultados.

Las siguientes fueron las funciones realizadas durante el periodo de prácticas categorizadas por departamento:

DEPARTAMENTO DE COMPRAS (IMPORTACIONES)

- Análisis e implementación de nueva regulación aduanera en relación con el decreto 390 de 2016: decreto 1165 de 2019, resolución 46 de 2019 y decreto 1515 de 2019.
- Tramite y gestión de documentación para registro: proveedores (Southwire, Incable, Nacobre, Conduit, Procables) y agencias de aduana (Cartagena).

- Verificación y seguimiento de documentación: facturas, certificados de origen, listas de empaque, proformas, declaraciones, notas crédito, licencias de importación, Bls, alistamientos, órdenes de compra y ordenes de facturación.
- Actualización inventario zona franca por embarques para su posterior nacionalización.
- Seguimiento a comportamiento de tasa de cambio del dólar y valores internacionales de los metales (Cobre y Aluminio).
- Registro mensual de las importaciones nacionales de la base de datos SICEX: valor FOB, importadores, cantidades, y sus respectivas variaciones.
- Manejo plataforma siglo XXI y valores para pagos UAP.
- Clasificación y organización de documentos en carpetas digitales y físicas (AZs).

DEPARTAMENTO DE LOGISTICA

- Gestión reclamaciones a proveedores.
- Contratación, evaluación de requerimientos y necesidades de proveedores de transporte de mercancía.
- Creación de códigos en el sistema siesa para nuevas referencias con sus características: familia, peso, proveedor y código.
- Análisis de inventario en bodega principal y zona franca.
- Seguimiento de las entregas a proveedores nacionales y tiempo en tránsito de compras internacionales.
- Registro en el sistema siesa de facturas y órdenes de compra.
- Calculo tasa de entrada y sobrecostos en dólares para el ingreso de la mercancía.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

- Negociación y tramite de compras de los clientes gerenciales
- Cotizaciones productos marginales y fabricaciones

- Actualización inventario diario de los proveedores nacionales a los ejecutivos comerciales junto con la gestión de la compra

- Información técnica: CIDET, fichas técnicas y protocolos de fabricación
- Registro e implementación de las políticas de descuento a clientes

SERVICIO AL CLIENTE

- Tramite peticiones, quejas y recursos.
- Registro pagos por medio de la aplicación móvil.
- Distribución de artículos publicitarios por vendedor: lapiceros, catálogos, tarjetas y avisos.
- Análisis indicadores de eficiencia: cantidades consignadas por franquicia, tiempo de respuesta PQR, montos de notas crédito solicitadas, etc.

13. Aportes del estudiante

Cables Colombia Uribe es una compañía innovadora que constantemente está buscando oportunidades de crecimiento, al momento de ingresar a la práctica se estaban realizando varios proyectos de los cuales fui capaz de participar entre ellos, la inclusión de nuevos proveedores internacionales como Southwire, Nacobre, Conduit y en los nacionales Procables.

A este último se me encargó la gestión de las compras nacionales, despachos, facturación y en general la construcción de la relación comercial de un proveedor nuevo, pude demostrar mi capacidad aprendizaje, adaptándome a nuevas tareas encargadas en el transcurso del tiempo con mayores responsabilidades, demostrando que aprendía de cada corrección y podía aportar puntos de vista a cada procedimiento para su mejora.

Desarrollé la capacidad de generar argumentos sólidos y soluciones rápidas a situaciones inesperadas, también suplir la necesidad de personal realizando tareas de la asistente de compras en un periodo en el que la directora estuvo ausente siempre trabajando en las bases del respeto, puntualidad y sentido de pertenencia.

14. Aportes de la empresa

Durante el periodo de prácticas la disposición de la empresa fue clave para permitir el avance y desarrollo de habilidades, además del auxilio económico, el apoyo emocional estuvo siempre presente para poder enfrentar situaciones bajo presión al igual que la intención de corregir comportamientos.

En cuanto a conocimientos del cargo, la compañía aportó una experiencia laboral de 6 meses que representó mucho más que una práctica universitaria, me desempeñé como una asistente de compras como cualquier otro empleado, adquiriendo la capacidad de gestionar un proceso de importación con su respectiva documentación correctamente diligenciada, desarrollar relaciones laborales, proveer un alto nivel de servicio al cliente, analizar cambios en el mercado e identificar soluciones a situaciones inesperadas como demoras en entrega o diferencias de intereses.

En el ámbito personal siempre estuvieron presentes valores que identifican a un profesional integral que fueron fundamentos base para establecer un ambiente laboral agradable, la confianza generada permitió que pudiera participar en proyectos que normalmente una profesional sin experiencia no podría acceder.

15. Conclusiones y recomendaciones

Los estudios universitarios son un escalón base para enfrentarse a un mercado competitivo y agresivo, la mejor manera de perfeccionar los conocimientos adquiridos es por medio de la experiencia que se obtiene con las prácticas empresariales, mucho más que un método de grado, son una oportunidad para identificar fortalezas y debilidades. Cada estudiante debe dar lo mejor de sí a aquellas empresas que confían sus recursos, tiempo y experiencia en pro del desarrollo profesional, excelentes desempeños incluso pueden generar necesidades que resultan en puestos de trabajo o recomendaciones. Una vez finalizado este proceso, cuando el estudiante se enfrenta al entorno laboral tiene un enfoque realista y un menor riesgo a equivocaciones, en mi caso, las practicas realizadas tuvieron una experiencia enriquecedora para mi futuro profesional.

Referencias Bibliográficas

Colombia: Oportunidades comerciales para productos peruanos de la línea eléctrica. (2014).

Consultado el día 10 de agosto de 2019 del sitio web: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/1016184368radA6698.pdf>

Decreto 1165 del 2 de julio del 2019. (2019). Consultado el día 8 de agosto de 2019 del sitio

web: https://www.analdex.org/wpcontent/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019_compressed-1-comprimido.pdf

Decreto 1165 la nueva era del comercio exterior en Colombia. (2019). Consultado el día 8 de

agosto de 2019 del sitio web: <http://www.grupoazfb.com/noticias/decreto1165>

Decreto1165 de 2019. (2019). Consultado el día 7 de agosto de 2019 del sitio web: [https://www.itrc.gov.co/Intranet/wpcontent/uploads/2019/07/NOTIJUR%C3%8DDICO-](https://www.itrc.gov.co/Intranet/wpcontent/uploads/2019/07/NOTIJUR%C3%8DDICO-JULIO.pdf)

[JULIO.pdf](https://www.itrc.gov.co/Intranet/wpcontent/uploads/2019/07/NOTIJUR%C3%8DDICO-JULIO.pdf)

Importaciones – IMPO. (2018). Consultado el día 12 de agosto de 2019 del sitio web:

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_impo_ene_18.pdf

Producto Interno Bruto (PIB) II Trimestre de 2019 preliminar. (2019). Consultado el día 10

de agosto de 2019 del sitio web: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IITrim19_produccion_y_gasto.pdf