

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 de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, 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.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe Final Altamax

Melissa Fernanda Cañas Uribe

**Informe de Prácticas Empresariales para Optar por el Título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutora

Margarita Santander

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Agradecimientos

En el presente trabajo, me gustaría dar agradecimientos especiales: primeramente a Dios, ser Supremo del universo, quién ha hecho de mi vida un mar de bendiciones y felicidad; a mis padres que con todo su esfuerzo, amor, comprensión y dedicación han logrado que hoy sea la persona que soy y se esté cumpliendo un sueño más de nuestras vidas; a mi hermano, por ser mi motivación a quien darle ejemplo, a quien guiar en su andar y por estar presente en mi vida en cada momento, a mi novio Joan, quien ha sido parte fundamental en todo mi proceso académico y laboral, quien ha estado conmigo siempre y ha sido esa persona que me motiva día a día a luchar y cumplir todas mis metas, a todos ellos mil gracias.

Por otro lado agradezco a mis docentes y tutores que fueron los gestores del conocimiento adquirido semestre a semestre durante todo mi proceso académico, siendo eje fundamental para el cumplimiento de este logro tan anhelado.

Contenido

	Pág.
Introducción	12
1. Informe Final Altamax.....	13
1.1. Justificación.....	13
1.2. Objetivos	14
2.1.1. Objetivo General.....	14
2.1.2. Objetivos Específicos.	14
1.3. ´Perfil de la Empresa	15
3.1.1 Razón Social	15
3.1.2. Objeto Social de la empresa	15
3.1.3. Portafolio de Productos	15
3.1.4. Historia	16
3.1.5. Misión.....	17
3.1.6. Visión.....	17
3.1.7. Estructura Organizacional	18
2. Descripción del Cargo, las Funciones, Procesos y Procedimientos Ejecutados de Acuerdo con el Protocolo de Práctica y Nuevas Actividades Realizadas no Incluidas en Éste.....	19
2.1. Cargo:	19
2.2. Funciones Asignadas:.....	19
3. Desarrollo de los objetivos específicos.....	20
3.1. Analizar las partidas arancelarias, para la búsqueda de prospectos de clientes y proveedores.	20
3.2. Coordinar la logística de las importaciones y exportaciones realizadas por la compañía.	23
3.3. Preparar los reportes de costeo de importaciones.	29
3.4. Ingresar la información contable en el sistema de información SIIGO.	29
3.5. Conocer el inventario de la compañía gestionando así las nuevas órdenes de pedido para importaciones.	31
3.6. Entablar comunicación con proveedores y clientes en el exterior, tomando temas como negociaciones, despachos, y demás detalles referentes a lo comercial de la compañía.....	31
3.7. Monitorear las fluctuaciones de la tasa de cambio, para el pago a proveedores y giros financiados.	32
3.8. Diligenciar los formatos requeridos por las entidades financieras y proveedores para la adquisición de créditos, prorrogación y solicitud de giros financiados.	33
4. Marco Conceptual	36
5. Marco Normativo.....	46

6. Aportes.....	49
7. Conclusiones y Recomendaciones	50
Referencia Bibliográficas.....	51
Apéndice	54

Lista de Tablas**Pág.**

Tabla 1. Listado de Prospectos de Proveedores.....	21
--	----

Lista de figuras

Figura 1. Estructura Organizacional	18
---	----

Lista de Apéndices**Pág.**

Apéndice A. Recepción Mercancía De Protección.....	54
Apéndice B. Recepción Mercancía de Csnta.....	56

Glosario

- **Protec:** Empresa de Malasia que provee capuchones y terminales a la compañía Altamax para la fabricación de Juegos de Cables de Bujía.
- **Csnta:** Empresa de China que provee capuchones y terminales a la compañía Altamax para la fabricación de Juegos de Cables de Bujía.
- **Raloy:** Empresa Mexicana que provee a la compañía Altamax, lubricantes, grasas y aceites para la comercialización de los mismos.
- **Cevitex:** Empresa de Estados Unidos que provee a la compañía Altamax carretas de cable inductivo y resistivo con destino a la fabricación de Juegos de Cables para Bujía.
- **Aditivos para Combustible:** “Es una sustancia química agregada a un producto para mejorar sus propiedades, en el caso de los combustibles dicha sustancia es utilizada en pequeñas cantidades añadida durante su elaboración por el fabricante, para cambiar las características del mismo y para mejorar sus propiedades.”
- **Bobina de Encendido:** “La bobina del encendido es un dispositivo de inducción electromagnética o inductor, que forma parte del encendido del motor de combustión interna alternativo de ciclo Otto o Wankel, que cumple con la función de elevar el voltaje normal de a

bordo (6, 12 o 24 V, según los casos) en un valor unas 1000 veces mayor con objeto de lograr el arco eléctrico o chispa en la bujía, para permitir la inflamación de la mezcla aire/combustible en la cámara de combustión.”

- **Bujía:** “En los motores de explosión, dispositivo que hace saltar la chispa eléctrica del encendido.”
- **Capuchón de Cable:** “Protección de material aislante que se coloca en cada terminal de los cables de la instalación del encendido. Su función es la de proteger las uniones de los agentes atmosféricos, impidiendo así la dispersión eléctrica.”
- **Distribuidor:** “En los motores pluricilíndricos el distribuidor desarrolla, en el sistema de encendido, la función de distribuir a las bujías la corriente de alta tensión necesaria para iniciar la combustión de la mezcla. El distribuidor forma parte del circuito secundario de alta tensión.”
- **EPDM:** “Un material EPDM es un elastómero que se compone de etileno, propileno y dieno, elementos de los cuales se deriva su nombre, mientras que la M proviene de su clasificación ASTM, la cual indica que cuenta con una cadena saturada de propileno. Dependiendo de la marca de EPDM, el caucho puede contener entre 45 y 75 por ciento de contenido de etileno. Entre mayor sea el contenido de este elemento más fácil ser la mezcla y la carga de los polímeros durante el desarrollo.”
- **Hestrocil:** “Material utilizado en los capuchones, combinación de silicona con EPDM.”

- **Inductivo:** “Tipo de cable que se usa en las instalaciones de alta, que aplica para carros a gasolina y a gas.”
- **Terminal:** “Elemento eléctrico compuesto por una serie de clavijas o tomas de corriente a las que son conectados los terminales de los cables conductores. Se denomina también caja de conexiones.”

Resumen

En el desarrollo del proyecto se profundizarán los conocimientos aplicados en la compañía fundamentados en el protocolo establecido para la práctica, en el cual se busca ser apoyo tanto del departamento de comercio exterior como el departamento administrativo, aportando la parte teórica a la empresa con ideas innovadoras, generando valor agregado y mejoramiento continuo en la misma.

Para ello se ejecutarán una serie de tareas y actividades relacionadas con los departamentos mencionados que permitan dar cumplimiento al objetivo de la práctica.

Por otro lado se dará a conocer el perfil de la empresa, su historia, razón social, misión, visión, estructura organizacional para relacionar al lector con la razón de ser de ALTAMAX.

Introducción

En el presente trabajo se quiere mostrar todas las actividades y los logros obtenidos durante los seis meses de la práctica empresarial realizada en la empresa Altamax, y así mismo los aportes que como estudiante se dejaron en la empresa, aplicando los conocimientos adquiridos durante toda la carrera profesional de Negocios Internacionales.

1. Informe Final Altamax

1.1. Justificación

Dentro del proceso de formación académica la práctica hace parte de la integralidad, lo que debe conducir a la competencia profesional, es decir, al dominio de todos los elementos que conducen a la calidad. Este proceso además permite desarrollar acciones en contextos determinados, para lo cual se hace necesario mostrar calidad en el desempeño profesional.

La práctica empresarial afianza el proceso de formación y aprendizaje, dando posibilidades de desarrollar la capacidad crítica, elemento indispensable para afrontar las múltiples e imprevistas situaciones que se presentan en el desempeño profesional. Además, es una oportunidad para demostrar la capacidad adquirida como Negociador Internacional, ante la obligación de asumir las responsabilidades inherentes al cargo que se desempeña, siempre enmarcado dentro del proceso de proyección, permitiendo así el afianzamiento y desarrollo de aptitudes desde las realidades que se afrontan y consecuentemente influya en la toma de decisiones objetivas y significativas durante el proceso de la práctica.

Este proceso de aplicación de los conocimientos adquiridos desde el ámbito académico permite a través de la práctica potenciar el campo investigativo y creativo para que desde el saber hacer y aprender a conocer, la reflexión sea fundamental en la adquisición de competencias superiores en el campo humano y se mejoren así las habilidades y destrezas para el accionar como futuro profesional.

Es importante admitir que la práctica permite la demostración de los conocimientos básicos que debe dominar el profesional: competencias cognitivas, socioafectivas, investigativas, interpretativas, argumentativas y comunicativas, de tal manera que le permitan el éxito tanto en el trabajo individual, como en equipo, eso sí, dejando fluir el pensamiento crítico, analítico y sintético, dirigidos hacia el logro de innovaciones y desarrollo en la capacidad de aprendizaje.

La práctica articula los saberes específicos con los sociales, humanos, con las exigencias y necesidades de una comunidad, para lo cual se requiere un desempeño lógico y pertinente, haciendo que el actuar del futuro profesional se enmarque dentro de la sensibilidad social y en pleno contacto con la comunidad, desde donde logrará cambios a través de la investigación dirigida hacia un excelente desempeño que conduzca a transformaciones.

1.2. Objetivos

2.1.1. Objetivo General.

Ser el apoyo y complemento cognitivo en el departamento de comercio exterior y departamento administrativo generando ideas innovadoras y efectivas que permitan un mejoramiento continuo en la compañía.

2.1.2. Objetivos Específicos.

- Analizar las partidas arancelarias, para la búsqueda de prospectos de proveedores.
- Coordinar la logística de las importaciones y exportaciones realizadas por la compañía.
- Preparar los reportes de costeo de importaciones.

- Ingresar la información contable en el sistema de información SIIGO.
- Conocer el inventario de la compañía gestionando así las nuevas órdenes de pedido para importaciones.
- Entablar comunicación con proveedores y clientes en el exterior, tomando temas como negociaciones, despachos, y demás detalles referentes a lo comercial de la compañía.
- Monitorear las fluctuaciones de la tasa de cambio, para el pago a proveedores y giros financiados.
- Diligenciar los formatos requeridos por las entidades financieras y proveedores para la adquisición de créditos, prorrogación y solicitud de giros financiados.

1.3. Perfil de la Empresa

3.1.1 Razón Social

Raúl Castellanos Fonseca

3.1.2. Objeto Social de la empresa

Fabricación de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores.

3.1.3. Portafolio de Productos

Juegos de Cables de encendido para bujías.

3.1.4. Historia

La empresa altaMAX inició sus operaciones en el año de 1996 en la ciudad de Bucaramanga, centro industrial y comercial del oriente colombiano.

Nació gracias a la perseverancia, visión y espíritu emprendedor de nuestro fundador el señor Raúl Castellanos Fonseca, quien luego de fundar el almacén fiat repuestos donde se comercializan autopartes de todas las marcas del parque automotor existente, fundo como pionero en la región una empresa que ha venido trabajando con el propósito fundamental de operar en el campo del suministro de cables de encendido para el sector automotriz.

Desde entonces la empresa a producido y comercializado juegos de cables para bujía de marcas propias como Súper Dakart's, marca que logro posicionarse fuertemente en el mercado.

Desde entonces se constituyó la producción de los capuchones de bujía y distribuidor, así como de los terminales; naciendo así toda nuestra línea de productos nacionales.

Posteriormente y en la búsqueda de la mejora continua la empresa decide lanzarse en la investigación de mejores propuestas en términos de funcionalidad y características superiores de calidad y es entonces en donde encuentra en la oferta globalizada partes para el ensamble de los juegos de cable de tipo importado naciendo así una nueva línea que mezcla lo nacional con lo importado y comercializada bajo la marca Súper WIRE SET, línea que también ha tenido una fuerte acogida en el mercado y que se mantiene hoy por hoy, de esta manera la empresa a evolucionado con un solo fin en la mente dar al mercado el mejor producto posible y es aquí donde nace nuestra línea Premium altaMAX producto cien por ciento importado el cual es ensamblado en Colombia en nuestra planta, con personal altamente calificado bajo procesos estandarizados y velando por que nuestra política de alta calida se conserve en cada una de las instalaciones que fabricamos. (Instalaciones Altamax, 2015)

3.1.5. Misión

Somos una compañía dedicada a comercializar autopartes para maquinaria agrícola, vehículos livianos, pesados y el ensamble de juegos de cable para encendido de bujías de nuestra marca Altamax. Con el apoyo de una mano de obra calificada, estimulada por sus niveles de formación y comprometida con sus sistemas de gestión calidad, medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo (Instalaciones Altamax, 2015)

3.1.6. Visión

Consolidarnos en el año 2018 como una empresa líder en la comercialización de autopartes y ensamble de juego de cables para bujía con altos estándares de calidad e innovación, ofreciendo así los mejores productos para participar en proyectos a gran escala acordes a los cambios del sector autopartista. (Instalaciones Altamax, 2015)

3.1.7. Estructura Organizacional

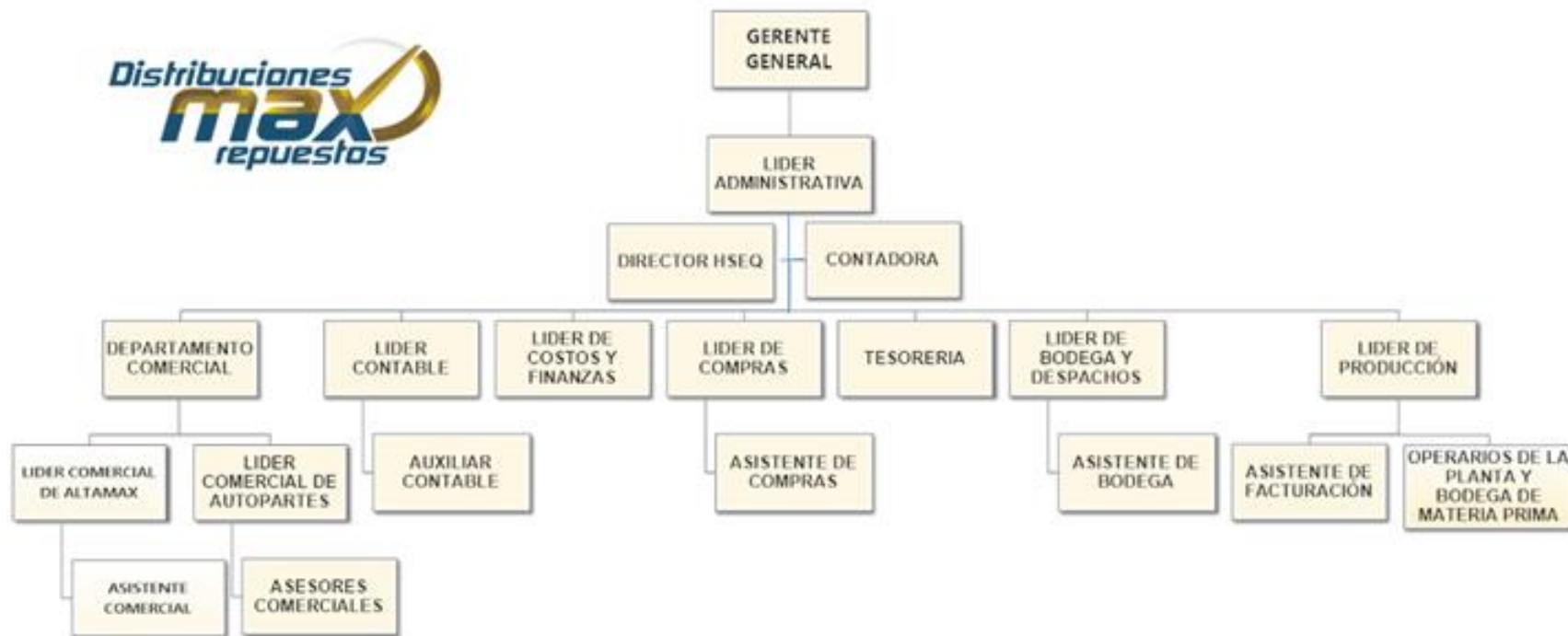


Figura 1. Estructura Organizacional

Fuente: (Instalaciones Altamax, 2015)

2. Descripción del Cargo, las Funciones, Procesos y Procedimientos Ejecutados de Acuerdo con el Protocolo de Práctica y Nuevas Actividades Realizadas no Incluidas en Éste

2.1. Cargo:

Asistente de comercio Internacional

2.2. Funciones Asignadas:

- Revisión, auditoria, archivo y manejo de documentación relacionada con importaciones y exportaciones realizadas por la compañía.
- Análisis constante de partidas arancelarias, para la búsqueda de prospectos de clientes y proveedores.
- Monitoreo constante de despachos, arribos, tiempos en tránsito, manejo de contenedores, tiempos en puerto, días libres, y demás detalles necesarios para proteger la integridad de la mercancía.
- Preparación de reportes de costeo de importaciones.
- Causación y cargue de información en SIIGO.
- Análisis de inventario para nuevas importaciones.
- Continua comunicación con proveedores en el exterior, tomando temas como negociaciones, despachos, y demás detalles referentes a lo comercial de la compañía.

- Monitoreo a las fluctuaciones de la tasa de cambio, para el pago a proveedores y giros financiados.
- Diligenciamiento de los formatos requeridos por las entidades financieras para la validación de los pagos realizados.
- Diligenciamiento de los formatos requeridos por las entidades bancarias para la monetización de los pagos recibidos por parte de los clientes en otros países.
- Apoyo al área de costos y comercio exterior en lo que se requiera.

3. Desarrollo de los objetivos específicos

3.1. Analizar las partidas arancelarias, para la búsqueda de prospectos de clientes y proveedores.

Se realizó un análisis de las partidas arancelarias 8547200000, 8547909000, y 8544300000 en **Trademap** y con ello se obtuvo información acerca de los principales países productores de estos bienes con el fin de facilitar la búsqueda de las empresas que pueden ser posibles prospectos para proveer estos productos.

De acuerdo con las empresas encontradas, el reporte es el siguiente:

Tabla 1. *Listado de Prospectos de Proveedores*

<u>EMPRESA</u>	<u>PAÍS</u>	<u>CONTACTO/LOGRO</u>
Walker	EE.UU	Se logró contacto, pero no se obtuvo una respuesta final.
Bins	Brasil	Se logró contacto y se recibió respuesta, con catálogo y precios de las partes que ellos manejan.
Texon (Amepart)	México	No fue posible contacto.
Gomainca	Venezuela	No se recibió respuesta.
Super Maspark	México	No se recibió respuesta.
Sporter	Argentina	Se logró contacto, pero no se concretó nada.
Indupart	Venezuela	No se logró contacto.
Industrias Automotrices LODI	México	Se recibió respuesta y se logró contacto vía telefónica (Se acordó envío de cotización por parte de ellos para las piezas y las instalaciones).
Vitok.by	Belarús	No se logró contacto.
Opasautos	Turquía	Se logró contacto, y se recibió cotización.
TCB products	UK, USA, y Malasia	No se logró contacto.
Ferretera	México	Se logró contacto y se recibieron muestras, pero tras el análisis hecho por parte de producción a las muestras recibidas, se concluyó que el material no era lo suficientemente resistivo para la fabricación de las instalaciones.

(Continuación Tabla 1)

<u>EMPRESA</u>	<u>PAÍS</u>	<u>CONTACTO/LOGRO</u>
Beru	India	Se logró contacto, pero no hubo una respuesta final.
Bremi	Alemania	Se logró contacto, pero no se logró respuesta final.
Aichele Group	China	No se logró contacto final.
Janmor	Polonia	Se logró contacto, pero no se obtuvo respuesta final.
Mera	Italia	Se logró contacto, pero no se obtuvo respuesta final.
SIMCOAUTO	India	No se tuvo respuesta.
Tesla Blatna	República Checa	Se logró contacto, pero no se obtuvo respuesta final.
CIFTEL	Turquía	No se obtuvo respuesta.
NGK		Se envió correo, pero no se logró ningún contacto.
SALION	China	Se logró contacto, se recibió cotización de algunas partes, se recibieron muestras por parte de ellos y también fueron enviadas muestras por parte de la empresa para facilitar la identificación de ellas y recibir la cotización completa de todas las partes requeridas; por otro lado, se trataron temas como tipo de negociación, descuentos, entre otros para el estudio de los costos.
NWW	USA	Se logró contacto, se recibió cotización, y se hicieron comparativos de costos para obtener un mejor análisis; por otro lado, se están trataron temas como, tipo de negociación, descuentos, entre otros para tomar una decisión.

(Continuación Tabla 1)

<u>EMPRESA</u>	<u>PAÍS</u>	<u>CONTACTO/LOGRO</u>
Globaltyche	KOREA	Empresa con la que se había intentado contactarse hace varios meses, y se recibió respuesta.

3.2. Coordinar la logística de las importaciones y exportaciones realizadas por la compañía.

Para cada importación y exportación se hizo un análisis de los costos en cuanto a agenciamiento aduanero, fletes internacionales y nacionales.

- Importación de la empresa Protec, de Malasia: Se realizaron cotizaciones con Coltrans, DHL, Fedex, Agencia TCE, Italian Shipping, All Trans, TGL Colombia, Cargex, Tmli, y Neptun; Con ellas realizó un cuadro comparativo con el cuál se concluyó que la mejor tarifa fue ofrecida por DHL, eligiéndolos a ellos para realizar el transporte aéreo de la importación. Teniendo después constantemente contacto con DHL para gestionar todos los trámites de la recogida de dicha mercancía y el arribo de la misma.

Como segundo lugar en el proceso de la logística de esta importación, se cotiza y se escoge la aseguradora encargada de generar la póliza de seguro para la mercancía en tránsito, la cual es escogida a la agencia de seguros Comsideral por sus costos favorables y su cobertura.

Como tercer análisis se realizan cotizaciones con las diferentes agencias de aduanas para elegir a la encargada de nacionalizar la mercancía en Bogotá, la cual resultando elegida Italian Shipping Cargo LTDA, teniendo en cuenta para esta elección costos, servicio y cobertura; contactando después constantemente a esta agencia de aduanas para tener seguimiento y estar al tanto de todo el proceso de nacionalización.

En cuarto lugar, se realiza el mismo proceso de análisis de costos con las diferentes transportadoras nacionales para escoger la encargada de traer la mercancía hasta las instalaciones de la compañía, seleccionando así, a la empresa Copetran, luego de realizar el respectivo seguimiento del transporte de la carga.

Por último se hace la recepción de la mercancía verificando que todo llegue en buen estado.

- Importación Raloy, de México: Para gestionar la logística de esta importación, en primer lugar se hacen cotizaciones con las diferentes agencias de transportes internacionales para escoger la encargada del flete marítimo y así realizar la importación de Raloy hasta el puerto de Cartagena, la cual se escoge a Coltrans como agente transportador de esta mercancía, siguiendo después con un contacto constante para el rastreo de todo el proceso de este embarque, teniendo en cuenta los días en tránsito y el arribo del mismo.

Como segundo análisis para seguir con el proceso de importación, se contacta a la agencia de seguros Comsideral, para que se encargue de emitir la póliza de seguro de esta mercancía en tránsito.

Para el tema de la nacionalización de la mercancía se decide escoger a la Agencia de Aduanas Colmas como encargada de este proceso, llevando a cabo un contacto constante con el personal de la agencia para tener un mayor control del proceso, verificando la documentación, gestionando el pago de tributos y la solicitud de anticipo y estando al tanto de todo para que durante el proceso no haya ninguna inconsistencia.

Como transporte terrestre nacional para el trayecto de la mercancía desde el puerto de Cartagena hasta las instalaciones de la empresa en Bucaramanga, se hace un análisis de costos con las diferentes agencias de transporte y se escoge a Blu Logistics como empresa encargada de

este proceso, se realiza todo el procedimiento necesario como envío de documentos y se hace el respectivo seguimiento al transporte de esta carga.

Por último se hace la recepción de la mercancía, generando un informe con la condición de ésta, debido a que se reciben algunos productos en mal estado y con ello poder hacer la reclamación a los responsables.

- Importación Day Usa, de Estados Unidos: A esta importación solo se le realiza el seguimiento al transporte nacional desde el puerto de Cartagena hasta las instalaciones de la empresa en Bucaramanga contratado con Blu Logistics, debido a que los procesos anteriores a este ya estaban en curso; y seguido de este se recibe la mercancía y se cerciora que todo llegue en buen estado.

- Exportación a Frerec, de Ecuador: Para llevar a cabo el proceso de exportación, inicialmente se espera la confirmación del departamento de producción de que el pedido se encuentra listo, se emite la factura y la lista de empaque, seguido de esto, se contacta a la agencia de aduanas Italian Shipping, quien es la encargada de emitir los certificados de origen, y al mismo tiempo se contacta a la empresa transportadora encargada de llevar la mercancía hasta Ipiales, la cual para todas las exportaciones se contrata a Blu Logistics, se le hace el respectivo seguimiento a la carga, se espera la confirmación de Italian Shipping de que la mercancía se encuentra lista para realizar el cruce de frontera. Esta exportación va bajo el término de negociación FCA, por lo tanto se le confirma al cliente, y se procede a que la mercancía realice el cruce de frontera y se entrega a la agencia de aduanas del cliente en Ecuador.

- Exportación a Caracas, Venezuela: Se realizó un proyecto de una posible exportación a una empresa en Caracas, Venezuela, para el cual se realizaron las cotizaciones con agencias de aduanas para analizar los costos bajo el término de negociación DDP. Se contactaron a agencias

de aduanas como Italian Shipping, TGL, Asiatrans Logistics, y Colmas, las cuáles debido a la crisis fronteriza atravesada por los gobiernos de Colombia y Venezuela ninguna agencia de aduanas dio cobertura hasta el lugar de destino, por lo tanto, este proceso de exportación fue parado.

- Importación Protec, de Malasia: Para esta importación se realiza la modificación de una factura con autorización del proveedor, debido a que él envía una mercancía como muestras sin valor comercial pero estas superan el valor máximo permitido para el envío de mercancía bajo esta modalidad. Seguido de esto, se realiza el proceso pertinente para el análisis de los costos de las agencias de transporte internacional, la cual se escoge a Coltrans como agente encargado del flete marítimo de esta mercancía, se realiza todo el procedimiento necesario como el envío de documentación y se realiza el seguimiento necesario del zarpe y arribo de este contenedor.

Como segundo paso del proceso de importación se contacta a la agencia de seguros Comsideral, para que se encargue de emitir la póliza de seguro de la mercancía en tránsito.

En tercer lugar, se contacta a la agencia de aduanas Italian Shipping, encargada del proceso de nacionalización de esta mercancía para realizar el respectivo seguimiento a todo el proceso de agenciamiento aduanero en el puerto de Buenaventura, haciendo una revisión constante de toda la documentación, pago de tributos aduaneros y solicitud de anticipo de la agencia.

Como cuarto paso del proceso, se contacta a la agencia de transporte terrestre encargada de traer la mercancía desde el puerto de Buenaventura hasta las instalaciones de la empresa en Bucaramanga, la cual fue elegida Copetran, y se realiza el respectivo seguimiento a la carga.

Finalmente se recibe la mercancía y se realiza el reporte de que todo llegó en buenas condiciones.

- Importación CSNTA, de China: Para iniciar con el proceso de esta importación de mantiene constante comunicación con el proveedor para el despacho de la producción pendiente debido a que el tiempo de entrega de la mercancía se demoró más de lo pactado, seguido de esto, se realiza la revisión de la documentación enviada por CSNTA para corregir respectivos errores.

Como segunda medida, se realizan cotizaciones de fletes marítimos con las diferentes agencias de carga internacional y se realiza comparativo con las tarifas recibidas, con la que se define el transporte de importación con el agente de carga Alltrans, se realiza el respectivo seguimiento a la documentación, al zarpe y arribo de la carga.

En tercera medida se adquiere la póliza de seguro para la mercancía en tránsito con la agencia de seguros Comsideral.

En cuarto lugar se contacta a la agencia de aduanas Italian Shipping para hacer el seguimiento del proceso de nacionalización de la carga en el puerto de Buenaventura, se hace el envío de documentos originales, se pagan los tributos aduaneros por medio de carta de tributos y se mantiene constante comunicación con la agencia hasta que finalice todo el proceso de agenciamiento aduanero.

Finalmente, se contrata a la transportadora Blu Logistics como encargada del flete terrestre de la mercancía desde el puerto de Buenaventura hasta las instalaciones de la empresa, se recibe la mercancía y se cerciora de que todo esté en buen estado.

- Exportación Imfrisa, de Ecuador: Para realizar el proceso de exportación se realiza el contacto con la transportadora Blu Logistics, quien es la encargada de llevar la mercancía hasta Ipiales, realizando así mismo el contacto con la agencia de aduanas Italian Shipping para el envío de los documentos como Factura Comercial y Lista de Empaque para la emisión de los certificados de origen, seguido de esto, se despacha la mercancía, se le hace el rastreo respectivo

y se espera la confirmación de la agencia de aduanas para el cruce de frontera, contactando al cliente para confirmarle y enviarle copia de la declaración de exportación con el fin de que pueda retirar su mercancía.

- Importación Cevitex, de Estados Unidos: Para inicial con la logística de esta importación primero se contacta a la agencia de transporte internacional Coltrans para nombrarla como encargada del flete marítimo desde el puerto de Miami hasta el puerto de Cartagena, así mismo se le envía toda la documentación necesaria para que tomen el mando de esta carga.

En segundo lugar se adquiere la póliza de seguro para la mercancía en tránsito con la agencia de seguros Comsideral.

Como tercera medida se contacta con la agencia de aduanas Colmas para el proceso de nacionalización de la mercancía, se realiza el seguimiento necesario para estar al tanto del agenciamiento y el pago de los tributos aduaneros por medio de carta de tributos con Bancolombia.

Finalmente se contacta a Copetran como empresa encargada del transporte terrestre de la mercancía desde el puerto de Cartagena hasta las instalaciones de la empresa, realizándole el respectivo seguimiento a la carga y recibiendo la mercancía con el fin de que todo llegue en orden.

- Por otro lado para poder seguir con toda la logística de las importaciones y exportaciones se realiza la actualización de los poderes para que la Agencia de Aduanas Italian Shipping pueda realizar nacionalización de las próximas importaciones y llevar a cabo los procesos de exportación.

3.3. Preparar los reportes de costeo de importaciones.

Para cada importación se realiza un costeo con el fin de obtener en porcentaje el costo de la importación para tener en cuenta en el costo de venta del producto final.

Este procedimiento se hace con la factura final enviada por la agencia de aduanas, donde se tiene en cuenta todos los gastos específicos que detallan en la factura como almacenaje, usos portuarios, cargue y descargue, declaraciones de importación, entre otros, también se tiene en cuenta la tasa representativa del día en que se hizo el pago al proveedor y si se hizo por medio de un giro financiado, se tiene en cuenta la tasa líbor en la que se pactó este préstamo.

- Inicialmente se realizaron los costeos de importaciones realizadas en 2014 como Protec, Cervitek, Day USA, SNTA y Raloy como forma de capacitación para realizar los costeos de las importaciones a recibir.
- Seguido de esto, a medida que se iba recibiendo la factura de la agencia de aduanas por cada importación se iba realizando el costeo general de cada una de ellas.
- Para cada importación recibida durante el período de prácticas, se realizó de igual forma un costeo detallado de la importación para cada referencia que se recibía de todos los proveedores, con el mismo fin, de generar un costo de importación para cada referencia y con ello establecer un precio al producto final.

3.4. Ingresar la información contable en el sistema de información SIIGO.

SIIGO es un sistema de información contable que se utiliza en la compañía, por ello, para poder causar información en este sistema, se recibe una capacitación donde se conocen todos los pasos y procedimientos necesarios para contabilizar la información necesaria.

Seguido de esto se procede a causar las facturas de las importaciones en SIIGO de acuerdo van llegando para que todo vaya quedando contabilizado en el sistema al tiempo que se recibe cada importación.

- Para la importación de Raloy, debido a que son productos terminados para la venta se registra la compra en SIIGO tan pronto se recibe la mercancía.
- Para las exportaciones también se reciben facturas por parte de las agencias aduaneras que deben ser causadas en SIIGO para la contabilización de los pagos, por lo tanto tan pronto van llegando estas facturas se va realizando la contabilización.
- Se realiza el cargue de información a SIIGO del producto terminado de la planta de producción de los meses de mayo a septiembre.
- Se realiza el cargue de información a SIIGO del inventario en las diferentes bodegas de la empresa del producto terminado de los meses de mayo a septiembre.
- Se realiza el cargue de información en SIIGO del inventario de materia prima en la planta de producción de los meses de mayo a septiembre.
- Se realiza una modificación en SIIGO de los precios a las facturas emitidas a todos los clientes durante el mes de septiembre, debido a un ajuste de precios a nivel interno de la compañía.
- Se causa en SIIGO toda la información de los costos de compra desde los meses de enero de 2015 a noviembre del mismo año.

3.5. Conocer el inventario de la compañía gestionando así las nuevas órdenes de pedido para importaciones.

- Se realiza un análisis del inventario en los almacenes y bodegas de las referencias de Raloy (Empresa Mexicana de grasas y aceites) para realizar Orden de compra, de acuerdo al resultado de este análisis se procede a realizar la orden de pedido para la nueva importación de Raloy.
- Se recibe el nuevo inventario de la materia prima recibida de las importaciones por parte del departamento de producción para ser cargado en el sistema..
- Se solicita constantemente inventario de carretas de cables y partes al departamento de producción, para realizar el análisis respectivo de las próximas importaciones.
- De acuerdo al inventario recibido por parte de producción se realiza una orden de pedido a Cevitex (Estados Unidos), proveedor de cable.
- Se realiza un análisis del inventario existente y se hace la proyección para el 2016, donde se deja una orden de pedido con el fin de dejar la compra hecha con precios del 2015.

3.6. Entablar comunicación con proveedores y clientes en el exterior, tomando temas como negociaciones, despachos, y demás detalles referentes a lo comercial de la compañía.

- De acuerdo al análisis obtenido de los posibles prospectos de proveedores, se entabla comunicación con la empresa Tesla-Blatna, de República Checa para solicitar un catálogo completo de los productos que ofrece y tocar temas de precios y negociación.
- Se realiza constante comunicación con la empresa Salion de China, donde se tocan temas de cotizaciones, términos de negociación y descuentos, se reciben muestras y se envían muestras

de la materia prima para facilitar la identificación de cada una de ellas y seguir recibiendo cotización de todas las partes requeridas en la planta de producción.

- Se contacta constantemente a la empresa Raloy para solicitar un reembolso por la recepción de mercancía en mal estado, hasta que se hace efectiva esta solicitud.
- Se contacta a los clientes nacionales e internacionales constantemente para hacer un seguimiento de sus pedidos diarios, semanales y mensuales.
- Se contacta a los clientes nacionales e internacionales para el seguimiento de las garantías de los productos cuando se requiere.
- Se recibe diariamente los pedidos de los clientes y se hace el envío respectivo al departamento de producción para la fabricación y despacho de estos.
- Se contacta a Sam (CSNTA) por envío de 2000 unidades con diferentes características a las solicitadas, el cual se pacta un envío gratis de 2000 unidades con las características solicitadas.
- Además se realizó un envío de muestras de Instalaciones Altamax a un posible cliente en República dominicana, el cual contactó a la compañía por medio de un correo electrónico solicitando ciertas referencias de juegos de cable para bujía con el fin de estudiar la calidad del producto y poder llevar a cabo una negociación.

3.7. Monitorear las fluctuaciones de la tasa de cambio, para el pago a proveedores y giros financiados.

- Para todas las operaciones realizadas en moneda extranjera como pagos a proveedores, giros financiados, préstamos en dólares, se hace un seguimiento diario a la tasa de cambio, con el

fin de aprovechar los topes mínimos para realizar los pagos en dólares y los topes máximos para el cobro de las facturas a los clientes en el extranjero.

- Por otro lado, está la opción de abrir una cuenta de compensación, para el cual se realiza un comparativo de los costos ofrecidos por parte de Banco de Occidente, Bancolombia, y Helm Bank, pero debido a la alza del dólar se sugiere no realizar esta operación hasta que la moneda tenga una mejor tarifa.

- Para el pago de las cuotas de un crédito en moneda extranjera con el Banco de Bogotá se realiza el seguimiento al movimiento del día del dólar y se hace la respectiva compra negociando con el banco la mejor tasa posible de acuerdo a la TRM del día.

3.8. Diligenciar los formatos requeridos por las entidades financieras y proveedores para la adquisición de créditos, prorrogación y solicitud de giros financiados.

Durante el período de la práctica empresarial se solicitaron diferentes créditos a entidades financieras, proveedores de repuestos nacionales, empresas transportadoras. De igual forma para los créditos solicitados a las entidades financieras se adquirieron pólizas de seguros de vida para cubrir estos créditos en caso de algún suceso inesperado. Para ello, se diligenciaron todos los documentos requeridos para dichas solicitudes, obteniendo respuestas favorables a estas.

Por otro lado, se diligenciaron unos formatos solicitados por una empresa brasilera para realizar la certificación RTE INEN 171 a los juegos de cables de bujías.

Los créditos y documentos diligenciados fueron los siguientes:

- Formatos y documentos requeridos por los bancos Bancolombia y BBVA para realizar el pago al proveedor CSNTA por medio de giros financiados.

- Documentos solicitados por la empresa DERCO para la obtención de un crédito.
- Documentos requeridos por la empresa CASE ETRANS para la solicitud de un crédito.
- Diligenciamiento de los documentos requeridos por Bancoldex para la solicitud de un crédito.
- Diligenciamiento de los documentos requeridos por Bancoomeva para actualización de datos.
- Diligenciamiento de todos los documentos requeridos por la aseguradora AXXA Colpatria para la obtención de una póliza de seguro para varios créditos obtenidos con el Banco Coomeva.
- Diligenciamiento de documentos requeridos por Copetran para solicitud de crédito.
- Gestión de documentos y trámites requeridos para realizar prórroga de giros financiados con Banco de Occidente.
- Gestión de crédito con Financiera Dann Regional.

Adicionalmente para dar cumplimiento al protocolo de la práctica se ejecutaron las siguientes actividades que complementan las nombradas anteriormente:

- Realización de Catálogo Altamax de todas las partes requeridas en el área de producción para facilitar la identificación de las piezas y poder enviarlo a los diferentes proveedores solicitando las cotizaciones.
- Contacto con la DIAN para solicitar información acerca del plan Vallejo y realizar un informe con el fin de analizar la aplicación de este en la empresa.
- Informe de investigación sobre los diferentes tipos de Zonas Francas para analizar si la empresa puede aplicar a alguna de ellas.

- Análisis de productos requeridos para temas publicitarios de la empresa, y órdenes de compra de los mismos.
- Comparativo de referencias de los diferentes proveedores de todas las partes utilizadas en Altamax para mayor facilidad de identificación de las mismas.
- Reunión con Carlos Navas, Presidente de la empresa DCN Distribuciones Carlos Navas S.A.S. para hacer entrevista a cerca de todas las operaciones logísticas de su compañía para analizar y mejorar las de la empresa Altamax.
- Recolección y envío de todas las referencias de Instalaciones fabricadas por Altamax para enviar a fotografía para la realización del nuevo catálogo Altamax.
- Reunión con Andrés Castillo, Gerente General de la empresa Castelmotors para analizar sus operaciones logísticas y compararlas con las operaciones de Altamax, y con ello, hacer un análisis de cómo se pueden mejorar.
- Trabajo de investigación acerca de la norma RTE INEN 171 “Para juegos de cables de encendido”, impuesta por el gobierno de Ecuador, para poder continuar con las operaciones de exportación a éste país.
- Revisión y archivo de documentos de todos los clientes con crédito en Altamax.
- Realización de archivo de referencias Altamax con códigos, códigos de Acdelco y descripción para el catálogo en proceso.
- Comparativo de precios de los posibles nuevos proveedores y los actuales para analizar el mejor.
- Contacto con ICONTEC para certificación de norma RTE INEN 171 (Para juegos de cables de encendido) de los cables utilizados en las instalaciones.
- Cotización con diferentes aseguradoras para un seguro de vida para un crédito.

- Revisión de nuevo decreto 1595 de 2015 analizar si la empresa Altamax debía aplicar a éste, el cual se concluyó que la empresa no se sujeta a este decreto.
- Trámite de reintegro de saldo a favor con COLMAS.

4. Marco Conceptual

- **Aditivos para combustible:** *“Es una sustancia química agregada a un producto para mejorar sus propiedades, en el caso de los combustibles dicha sustancia es utilizada en pequeñas cantidades añadida durante su elaboración por el fabricante, para cambiar las características del mismo y para mejorar sus propiedades”* (Wikipedia, 2014)
- **Bobina de encendido:** *“La bobina del encendido es un dispositivo de inducción electromagnética o inductor, que forma parte del encendido del motor de combustión interna alternativo de ciclo Otto o Wankel, que cumple con la función de elevar el voltaje normal de a bordo (6, 12 o 24 V, según los casos) en un valor unas 1000 veces mayor con objeto de lograr el arco eléctrico o chispa en la bujía, para permitir la inflamación de la mezcla aire/combustible en la cámara de combustión.”* (Wikipedia, 2015)
- **Bujía:** *“En los motores de explosión, dispositivo que hace saltar la chispa eléctrica del encendido.”* (Wordreference, 2015)

- **Capuchón de cable:** *“Protección de material aislante que se coloca en cada terminal de los cables de la instalación del encendido. Su función es la de proteger las uniones de los agentes atmosféricos, impidiendo así la dispersión eléctrica.”* (Motor Giga, 2015)
- **Carrete:** *“Cilindro generalmente con el eje hueco, con rebordes o discos en sus bases, en el que se enrollan hilos, cables u otro material flexible.”* (Wordreference, 2016)
- **Centro de Costo:** *“Un centro de costos es una división que genera costos para la organización, pero sólo indirectamente le añaden beneficio o utilidad.”* (Wikipedia, 2005)
- **Código CIIU:** *“Con el propósito de clasificar las actividades económicas de los empresarios del país de la manera más precisa, las cámaras de comercio del país, a partir del año 2000, se rigen por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas.”* (Wordreference, 2016)
- **Código OEM:** *“Se denomina fabricante de equipos originales (en inglés: Original Equipment Manufacturer, siglas: OEM, literalmente «fabricante de equipamiento original») a la empresa que manufactura productos que luego son comprados por otra y vendidos al por menor bajo la marca de la empresa compradora (a veces conocida como empresa reenvasadora). Las siglas OEM comúnmente hacen referencia a la empresa fabricante del producto original.”* (Wikipedia, 2016)

- **Contabilidad de causación:** *“La contabilidad de causación es aquella contabilidad en la que los hechos económicos se registran en el momento en que suceden, sin importar si hay una erogación o un ingreso inmediato como consecuencia de la realización del hecho económico.”* (Gerencie, 2011)
- **Cuenta de compensación:** *“Las cuentas de compensación son cuentas que los clientes inscriben ante el Banco de la Republica para que a través de esta cuenta se realicen todas las declaraciones de las actividades realizadas en determinado período con moneda extranjera”* (Bancolombia , 2015).
- **Distribuidor:** *“En los motores pluricilíndricos el distribuidor desarrolla, en el sistema de encendido, la función de distribuir a las bujías la corriente de alta tensión necesaria para iniciar la combustión de la mezcla. El distribuidor forma parte del circuito secundario de alta tensión.”* (Diccionario.motorgiga, 2014)
- **EPDM:** *“Un material EPDM es un elastómero que se compone de etileno, propileno y dieno, elementos de los cuales se deriva su nombre, mientras que la M proviene de su clasificación ASTM, la cual indica que cuenta con una cadena saturada de propileno. Dependiendo de la marca de EPDM, el caucho puede contener entre 45 y 75 por ciento de contenido de etileno. Entre mayor sea el contenido de este elemento más fácil ser la mezcla y la carga de los polímeros durante el desarrollo.”* (Donovan, 2013)

- **Forward:** *“Un forward es un acuerdo o contrato entre dos partes, para realizar la entrega de una cantidad específica de un producto o subyacente con especificaciones definidas en cuanto al precio, fecha, lugar y forma de entrega.”* (Valle, 2004)
- **Gasoil:** *“Mezcla de hidrocarburos líquidos que hierven en el intervalo de temperaturas comprendido entre 220 y 350 °C. En su mayor parte el gas-oil o gasóleo se obtiene por la destilación a presión atmosférica del petróleo bruto (gas-oil atmosférico), pero también puede contener productos derivados de la destilación al vacío del residuo atmosférico (gas-oil vacuum) y los que proceden del craqueo de fracciones más pesadas (gas-oil de craqueo).”* (Motor Giga, 2014)
- **Hestrocil:** *“Material utilizado en los capuchones, combinación de silicona con EPDM.”*
- **Inductivo:** *“Tipo de cable que se usa en las instalaciones de alta, que aplica para carros a gasolina y a gas.”* (Altamax)
- **ISO 3808:** *“Especifica las clases, tipos y dimensiones de, y métodos de prueba y los requisitos para los cables de encendido de alta tensión apantallados utilizadas en los motores de encendido por chispa para vehículos de carretera.”* (ISO 3808:2002, 2002)
- **Juegos de cable para Bujía:** *“Son los encargados de transmitir la energía eléctrica y el alto voltaje generando en la bobina de encendido al distribuidor y enviarla a las bujías de encendido.”* (Cartek Autopartes, 2016)

- **Norma RTE INEN 171:** *“Este Reglamento Técnico establece los requisitos que deben cumplir los juegos de cables para bujías de encendido, con la finalidad de proteger la seguridad y la vida de las personas, el medio ambiente; así como evitar la realización de prácticas que puedan inducir a errores a los usuarios.”* (Cox Vásconez , 2014)¹⁸.

- **Nota crédito:** *“Una nota de crédito es un documento legal que se utiliza en transacciones de compras y ventas donde interviene un descuento posterior a la emisión de la factura, una anulación total, un cobro de un gasto incurrido de más, devolución de bienes.*

Es un comprobante que una empresa envía a su cliente para acreditar la devolución de un valor determinado, por el concepto que se indica en la misma nota.” (Debitoor).

- **Nota débito:** *“Es un comprobante que una empresa envía a su cliente, en la que se le notifica haber cargado o debitado en su cuenta una determinada suma o valor, por el concepto que se indica en la misma nota. Este documento incrementa el valor de la deuda o saldo de la cuenta, ya sea por un error en la facturación, interés por mora en el pago, o cualquier otra circunstancia que signifique el incremento del saldo de una cuenta.”* (Gerenciel , 2010)

- **OAE:** *“Organismo de acreditación ecuatoriano, el cual avala los laboratorios donde se realizan las pruebas para certificaciones.”*(OAE)

- **Resistivo:** *“Tipo de cable utilizado en las instalaciones de alta que aplica para carros que funcionan sólo a gasolina”*(Altamax)

- **SIIGO:** *“Software contable y administrativo”*. (SIIGO)
- **Sombrero:** *“Parte utilizada para complemento del capuchón en las instalaciones de alta”* (Altamax).
- **Swift:** *El SWIFT es la prueba irrevocable de una transferencia internacional, indica de qué manera va a hacer llegar los fondos a ese cliente, con todo grado de detalle (fechas, divisas, gastos, a través de que banco o bancos corresponsales, etc).* (BBVA, 2012)
- **Tasa Líbor:** *“Es una tasa de interés determinada por las tasas que los bancos, que participan en el mercado de Londres, se ofrecen entre ellos para depósitos a corto plazo. La Libor se utiliza para determinar el precio de instrumentos financieros como por ejemplo derivados, y futuros.”* (Banco de la República, 2013)
- **Terminal:** *“Elemento eléctrico compuesto por una serie de clavijas o tomas de corriente a las que son conectados los terminales de los cables conductores. Se denomina también caja de conexiones.”* (Motor Giga, 2014)
- **Giro Financiado:** *“Medio de pago por concepto de importación de mercancías, el cual se hace con cargo a un cupo de crédito que el Banco le tiene asignado al Cliente.”* (Banco GNB Sudameris, 2016)

- **Declaración de Cambio:** *“Documento que deben diligenciar los residentes en Colombia y en el exterior que realicen una operación de cambio, la cual deberá constar en formularios debidamente diligenciados, donde se consignará la información sobre el monto, características y demás condiciones de la operación en los términos establecido por el Banco de la República.”* (Superintendencia Financiera de Colombia, 1998)

- **Endeudamiento Externo:** *“Los residentes que obtengan u otorguen créditos en moneda extranjera deberán canalizar a través del mercado cambiario los ingresos y egresos de divisas por concepto de desembolso, amortización, intereses y costos financieros.”* (Banco de la República, 2014)

- **Metrología:** *“Es la rama de la física que estudia las mediciones de las magnitudes garantizando su normalización mediante la trazabilidad. Acorta la incertidumbre en las medidas mediante un campo de tolerancia. Incluye el estudio, mantenimiento y aplicación del sistema de pesos y medidas.”* (Wikipedia , 2015)

- **ONAC:** *“Organismo nacional de acreditación. Es una corporación sin ánimo de lucro, de naturaleza y participación mixta, regida por el derecho privado, constituida en 2007 y que por disposición estatutaria se organizó bajo las leyes colombianas dentro del marco del Código Civil y las Normas sobre ciencia y tecnología.”* (corporativo)

- **AIN:** *“Análisis de impacto normativo - (A IN). Evaluación que evidencia tanto los deseados como los impactos probables positivos y negativos que se generan como de la o modificación de un reglamento técnico.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)
- **SNCA:** *“El Subsistema Nacional de la Calidad -SNCA- tiene el propósito de apoyar e incentivar la productividad e innovación de las empresas y garantizar la confianza del consumidor.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)
- **IEC:** *“Es la organización mundial líder que publica Normas Internacionales globalmente pertinentes para todas las tecnologías eléctricas, electrónicas y demás relacionadas, y respalda toda forma de evaluación de conformidad y administra Sistemas de EC de tercera parte.”* (IEC, 2015)
- **BIPM:** *“La misión del BIPM es asegurar y promover la comparabilidad mundial de medidas, incluyendo la provisión de un sistema internacional coherente de unidades para:*
 - *El descubrimiento científico y la innovación*
 - *La fabricación industrial y el comercio internacional*
 - *El mantenimiento de la calidad de vida y el medio ambiente global.”* (BIPM)
- **ARM:** *“Acuerdo de reconocimiento mutuo ARM Acuerdo entre dos o más Estados, a través del cual se acepta el reconocimiento automático de los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad de los demás como equivalentes, previo concepto del*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

- **OIML:** *“Organización Internacional de Metrología Legal. La misión de la OIML es permitir a las economías de poner en marcha efectiva infraestructura de metrología legal, reconocida internacionalmente y compatibles entre sí, y que, en todos los ámbitos en los que los gobiernos son responsables, como las que facilitan el comercio, establecer un la confianza mutua y armonizar los niveles de protección de los consumidores a nivel mundial.” (OIML, 2015)*

- **AIN:** *“Análisis de impacto normativo – Evaluación que evidencia tanto los resultados deseados como los impactos probables positivos y negativos que se generan como consecuencia de la propuesta o modificación de un reglamento técnico.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)*

- **OAVM:** *“Organismo autorizado de verificación metrológica – OAVM. Entidad acreditada por el ONAC y designada mediante convocatoria pública que apoya a la Superintendencia de Industria y Comercio y a las autoridades territoriales a realizar verificaciones en metrología legal en relación con los instrumentos de medición o productos pre-empacados. El alcance de la acreditación debe corresponder con las actividades de verificación. Los OAVM contarán con un plazo máximo de un año para acreditarse después de su designación.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)*

- **SICERCO:** *“Sistema de información de certificados de Conformidad. Administrado por la superintendencia de Industria y Comercio, en el cual los organismos de certificación e inspección acreditados por el organismo nacional de acreditación deberán registrar vía electrónica todos los certificados de conformidad que emitan respecto de productos sujetos al cumplimiento de reglamentos técnicos.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

- **SUIS-JURISCOL:** *“Sistema único de Información Normativa del Estado Colombiano, administrado por el ministerio de Justicia y del Derecho.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

- **OTC/MSF:** *“Obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias.”* (Ministerio de Comercio Industria y Turismo , 2011)

- **VUCE:** *“Ventanilla Única de Comercio Exterior. Es la principal herramienta de facilitación del Comercio del país, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de 62.000 usuarios vinculados a 21 entidades del Estado con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes.”* (Ministerio de Comercio Industria y Turismo , 2014)

- **PAAIN:** *“Programa Anual de Análisis de Impacto Normativo. Tiene como objetivo identificar las propuestas de AIN que se elaborarán en los siguientes doce (12) meses; Identificar los vínculos con otras problemáticas en proceso de análisis; Informar a las partes*

interesadas el inicio del trabajo sobre el estudio de una problemática.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

- **NTC:** “*Norma Técnica Colombiana.*” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015)

5. Marco Normativo

Las funciones realizadas durante la práctica empresarial se fundamentaron en los conocimientos adquiridos en la universidad, principalmente en entender el proceso completo de importación y exportación de los productos en Colombia, el cual fue clave para desarrollar de la mejor manera posible cada una de las tareas asignadas en el departamento de Comercio Internacional en Altamax.

Para iniciar el proceso de importación de las operaciones realizadas por la empresa, se hace un análisis de las partidas arancelarias, rigiéndose bajo el Arancel de Aduanas, esto con el fin de encontrar nuevos proveedores.

En el proceso de importación y exportación de un producto en Colombia se deben tener en cuenta en primer lugar las normas que establece la DIAN quien realiza un control previo, un control simultaneo y control posterior, en los cuales se verifica la legalidad de la mercancía que está ingresando o saliendo del país.

Con respecto a las importaciones deben cumplir un respectivo proceso, primero llega la mercancía al TAN (territorio aduanero nacional), luego se almacena, y finalmente se realiza la nacionalización de la misma.

“Una de las normas más importantes que está establecida en el proceso de importación es la “obligación aduanera”, la cual nace por la introducción de mercancía extranjera al territorio aduanero nacional y comprende lo siguiente: Presentación de la Declaración de Importación, pago de tributos aduaneros , pago de las sanciones a que haya lugar, obtener y conservar los documentos soporte de la operación y atender las solicitudes de información; los responsables de la obligación aduanera son: Importador, exportador, propietario, poseedor o tenedor de la mercancía, transportador, agente de Carga Internacional, depósito o zona Franca y declarante.” (Banco de la Republica, 2015)

“Algo que también es pertinente dar a conocer es la inspección aduanera, la cual consiste en la actuación realizada por el funcionario inspector, con el fin de determinar la naturaleza, origen, estado, cantidad, valor, clasificación arancelaria, tributos aduaneros y tratamiento tributario aplicable a una mercancía, debe realizarse y concluirse a más tardar el día siguiente a aquel en que se ordene su práctica y suspende el término de almacenamiento desde su determinación hasta el levante.” (Banco de la Republica, 2015)

Finalmente cuando se habla de normas y reglas en los procesos de importación y exportación no se puede dejar a un lado los términos incoterms, los cuales son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

“Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los incoterms determinan:

- Alcance del precio
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor

- El lugar de entrega de la mercancía
- Quien contrata y paga el transporte
- Quien contrata y paga el seguro
- Que documentos tramita cada parte y su costo
- El alcance del precio

Los términos a los que se hizo referencia son los siguientes:

CFR - CIF - CIP - CPT - DAF - DDP - DDU - DEQ - DES - EXW - FAS - FCA – FOB”

(Business Col., 2015)

En cuanto a las operaciones de exportación a Ecuador realizadas por Altamax, se tuvo en cuenta la normatividad RTE INEN 171 regida por el gobierno ecuatoriano para el ingreso de Juegos de Cables para bujías al territorio nacional de Ecuador provenientes del extranjero.

Teniendo este conocimiento claro fue más sencillo el desarrollo de las actividades y funciones asignadas dentro de la compañía.

6. Aportes

Durante el periodo de práctica empresarial Altamax le permitió al estudiante adquirir un modelo laboral del cual no se había tenido experiencia previa, enseñando la importancia del trabajo en equipo para dar cumplimiento a los objetivos trazados por la compañía, además aportó nuevos conocimientos en áreas como la informática con el uso de sistemas de información desconocidos por el estudiante, conceptos diferentes, relaciones internacionales, profundización en idiomas y algo fundamental como lo es la parte comercial, en la cual no se tenía experiencia y se logró adquirir en el desarrollo de la práctica,

Por parte del estudiante se lograron aplicar conocimientos adquiridos durante la carrera en cada una de las materias vistas, aportando nuevos conceptos, nuevas ideas de trabajo, conocimientos en Inglés, mejorando la logística de las importaciones y exportaciones con los análisis realizados que permitieron optimizar costos y aumentar la efectividad en el área de comercio exterior.

7. Conclusiones y Recomendaciones

- Realizar seguimiento continuo a los procesos logísticos del área de comercio exterior
- Asignar de manera clara y detallada las funciones de cada funcionario
- Desarrollar actividades extra laborales que rompan con la rutina diaria como pausas activas, etc.
- Dar incentivos a los trabajadores para crear sentido de pertenencia hacia la compañía
- Definir los departamentos y áreas existentes en la empresa
- Se logró cumplir con el protocolo de la práctica pactado al inicio de la misma
- Los objetivos específicos establecidos fueron desarrollados por el estudiante en su totalidad
- Se aprendieron los conceptos nuevos referentes a la razón social de la empresa
- Altamax le otorgó al practicante la aprobación de la práctica empresarial

Referencia Bibliográficas

- Banco de la República. (2013). *Libor*. Recuperado el diciembre de 2015, de <http://www.banrep.gov.co/es/libor>
- Banco de la República. (2014). *Endeudamiento externo*. Recuperado el diciembre de 2115, de <http://www.banrep.gov.co/es/cambiaria/4117>
- Banco de la Republica. (11 de septiembre de 2015). *Proceso de Importación de Mercancías a Colombia Aspectos Aduaneros*. Recuperado el 2015, de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/pcebracs_1.pdf
- Banco GNB Sudameris. (2016). *Giros Financiados*. Recuperado el 2016, de <http://www.gnbsudameris.com.co/banca-personas-giros.php>
- Bancolombia . (2015). *Sucursal Virtual Personas*. Recuperado el noviembre de 2015, de <http://www.grupobancolombia.com/home/DemoDeclaracionesdeCambioInnova/preguntasFrecuentes.html>
- BBVA. (18 de abril de 2012). *¿Qué es el SWIFT?* Recuperado el 2015, de BBVA: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/que-es-el-swift>
- BIPM. (s.f.). *About the BIPM*. Recuperado el diciembre de 2015, de <http://www.bipm.org/en/about-us/>
- Business Col. (2015). *International Commerce Terms*. Recuperado el noviembre de 2015, de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- Cartek Autopartes. (enero de 2016). *Cables para bujías profesionales*. Recuperado el 2016, de <http://www.cartek.com.mx/cables-para-bujias.php>
- Corporativo. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.onac.org.co/modulos/contenido/default.asp?idmodulo=242>
- Cox Vásconez , A. E. (2014). *Servicio Ecuatoriano de Normalización*. Recuperado el diciembre de 2015, de <http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/RTE-171.pdf>
- Debitoor. (s.f.). *Definición de nota de crédito*. Recuperado el 2015, de <https://debitoor.es/glosario/definicion-de-nota-de-credito>
- Diccionario.motorgiga. (2014). *Distribuidor de Encendido - Definición - Significado*. Recuperado el diciembre de 2115, de

<http://diccionario.motorgiga.com/diccionario/distribuidor-de-encendido-definicion-significado/gmx-niv15-con193887.htm>

Donovan, D. (23 de November de 2013). *¿Qué es EPDM?* Recuperado el diciembre de 2015, de http://www.ehowenespanol.com/epdm-sobre_465535/

Gerencie. (1 de noviembre de 2011). *Contabilidad de causación*. Recuperado el diciembre de 2015, de <http://www.gerencie.com/contabilidad-de-causacion.html>

Gerenciel . (12 de junio de 2010). *Notas debito y crédito*. Recuperado el 2015, de Gerencie: <http://www.gerencie.com/notas-debito-y-credito.html>

IEC. (2015). *Comisión Electrotécnica Internacional*. Recuperado el 2015, de http://www.iec.ch/about/brochures/pdf/about_iec/welcome_to_the_iec-s.pdf

Instalaciones Altamax. (2015). *acerfca de nosotros* . Recuperado el enero de 2016, de <http://www.instalacionesaltamax.com/index.php/about-altamax>

ISO 3808:2002. (01 de noviembre de 2002). *Road vehicles -- Unscreened high-voltage ignition cables -- General specifications, test methods and requirements*. Recuperado el 2015, de http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=26261

Ministerio de Comercio Industria y Turismo . (2011). *Punto de contacto OTC/MSF de Colombia*. Recuperado el diciembre de 2015, de <http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=12209>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo . (2014). *Que es la vuce?* . Recuperado el noviembre de 2015, de http://www.vuce.gov.co/index!.php?id_menu=2

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (5 de agosto de 2015). *Decreto Numero 1595 de 2015. Por el cual se dictan normas relativas al Subsistema Nacional de la Calidad y se.* Recuperado el diciembre de 2015, de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/DECRETO%201595%20DEL%2005%20DE%20AGOSTO%20DE%202015\(2\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/DECRETO%201595%20DEL%2005%20DE%20AGOSTO%20DE%202015(2).pdf)

Motor Giga. (2014). *GAS-OIL - Definición - Significado*. Recuperado el diciembre de 2015, de <http://diccionario.motorgiga.com/diccionario/gas-oil-definicion-significado/gmx-niv15-con194275.htm>

Motor Giga. (2014). *Terminales (Caja de) - Definición - Significado*. Recuperado el 2015, de <http://diccionario.motorgiga.com/diccionario/terminales-caja-de-definicion-significado/gmx-niv15-con195711.htm>

Motor Giga. (2015). *Capuchón de cable - Definición - Significad*. Recuperado el 2015, de <http://diccionario.motorgiga.com/diccionario/capuchon-de- cable-definicion-significado/gmx-niv15-con193399.htm>

- OIML. (19 de octubre de 2015). *Qu'est-ce que l'OIML ?* Recuperado el 2015, de <https://www.oiml.org/fr/a-propos/a-propos-oiml>
- SIIGO. (s.f.). *Software contable y administrativo, Bogotá-Colombia*. Recuperado el 2015, de <http://www.siigo.com/>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (1998). *Glosario Casas de Cambio*. Recuperado el 2015, de <https://www.superfinanciera.gov.co/dirimagefin/glosariocasasc.html>
- Valle, N. (22 de enero de 2004). *Los Contratos Forward*. Recuperado el 2015, de El Tiempo: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1548723>
- Wikipedia . (21 de octubre de 2015). *Metrología*. Recuperado el noviembre de 2015, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Metrolog%C3%ADa>
- Wikipedia. (22 de julio de 2014). *Aditivo (combustible)*. Recuperado el noviembre de 2015, de [https://es.wikipedia.org/wiki/Aditivo_\(combustible\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Aditivo_(combustible))
- Wikipedia. (2016). *Carrete*. Recuperado el 2016, de https://es.wikipedia.org/wiki/Original_equipment_manufacturer
- Wikipedia. (2005). *Carrete*. Recuperado el noviembre de 2015, de https://es.wikipedia.org/wiki/Centro_de_costos
- Wikipedia. (3 de diciembre de 2015). *Bobina del encendido*. Recuperado el diciembre de 2015, de https://es.wikipedia.org/wiki/Bobina_del_encendido
- Wordreference. (2015). *bujía*. Recuperado el noviembre de 2015, de <http://www.wordreference.com/definicion/buj%C3%ADa>
- Wordreference. (2016). *Cámara de comercio Bogotá: .* Recuperado el diciembre de 2016, de <http://www.wordreference.com/definicion/carrete>
- Wordreference. (2016). *carrete* . Recuperado el enero de 2016, de <http://www.wordreference.com/definicion/carrete>

Apéndice

Apéndice A. Recepción Mercancía De Protección





Apéndice B. Recepción Mercancía de Csnta

