

### **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 Tomas**

**Informe final de la práctica empresarial realizada en la agencia de aduanas Geocarga  
de Colombia Ltda. Nivel 2**

**Yurley Soreth Torres Méndez**

**Informe de la práctica empresarial realizado como requisito para optar el título de  
profesional en negocios internacionales**

**Tutor:**

**Wanda Ximena Ortiz Núñez**

**Universidad Santo Tomas, Bucaramanga**

**División de ciencias administrativas, económicas y contables**

**Facultad de negocios internacionales**

**2014**

## Tabla de contenido

	<b>Pág.</b>
Introducción.....	4
Justificación.....	5
1. Objetivo.....	6
1.1.Objetivo General.....	6
1.2.Objetivos Específicos.....	6
2. Perfil de la Empresa.....	7
2.1.Razón Social.....	7
2.2.Objeto Social.....	7
2.3.Datos de Contacto.....	7
2.4.Misión.....	7
2.5.Visión.....	7
2.6.Organigrama.....	8
3. Portafolio de Servicios.....	9
4. Cargos y Funciones.....	10
4.1.Cargo Desempeñado.....	10
4.2.Funciones Desempeñadas.....	10
5. Marco Conceptual.....	15
6. Aportes.....	17
6.1.Aportes de Estudiante a la Empresa.....	17
6.2.Aportes de la Empresa al Estudiante.....	17
7. Conclusiones .....	15
Apéndices (Anexos) .....	19
Referencias Bibliográficas .....	25

## **Resumen**

Este trabajo es el resultado de la práctica empresarial realizada en la AGENCIA DE ADUANAS GEOCARGA DE COLOMBIA, empresa que a través de la prestación del servicio de Intermediación Aduanera ha brindado alternativas eficaces y seguras a todos sus clientes.

Durante la ejecución del proceso como practicante se tuvo la oportunidad de ampliar la capacidad para desarrollar habilidades en comercio exterior, conocer los diferentes procesos de internacionalización, conociendo también tanto la parte comercial como la parte aduanera.

## **Introducción**

Dentro del contenido de este trabajo, se encuentra expuesto el desarrollo de la práctica empresarial como requisito para optar al Título como Profesional en Negocios Internacionales. Realizado durante el lapso de seis meses en los cuales se tiene la oportunidad de conocer y dar a conocer las habilidades, que harán de Soreth Torres Méndez una persona competitiva en el ámbito laboral, de igual forma reconocer las debilidades que requieren esfuerzo y exigencia personal para ser un profesional íntegro.

De igual manera se describe la estructura organizacional, misión, las áreas funcionales y servicios que presta la Empresa en donde se desarrolla la práctica empresarial, esto con el fin de mostrar las funciones asignadas y el cumplimiento de las mismas en las labores aduanales.

## **Justificación**

El desarrollo de la práctica empresarial fue de gran importancia, gracias a la oportunidad que se presenta para desempeñarse en el ámbito laboral como profesional; esto con el objetivo de emplear los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación. Es aquí cuando las empresas requieren profesionales con capacidad de desarrollar estrategias para un excelente proceso aduanal.

Es importante en los Negocios Internacionales que los empresarios conozcan el ambiente internacional que los rodea para buscar nuevas formas de incrementar el crecimiento de la empresa y la oportunidad de ser competitivos en el sector aduanero, en cuanto a los servicios prestados a los clientes.

Son muchas las ventajas que circulan alrededor de los negocios internacionales y del apoyo que se brinda en el ámbito aduanero como por ejemplo: Obtener un mayor posicionamiento competitivo en el medio, Se atraen nuevos negocios y el cliente adquiere mayor valor, Se realza la imagen de la empresa, Se realizan nuevas estrategias con el fin de generar un servicio, con mayor rapidez pero con un 100% de excelencia en los procesos de nacionalización y exportación de mercancía. Impulsa la relación y credibilidad con socios locales.

Por lo cual como Profesional se trabaja en dar al cliente el servicio esperado en cuanto a mantenerlo informado y realizar las funciones completas pertinentes a los trámites de nacionalización de sus pedidos, desde el inicio de la operación la cual comienza con el despacho de su carga desde cualquier puerto o aeropuerto del Exterior, hasta la finalización de la misma, la cual culmina con la entrega de la carga al cliente final. Manteniendo una cadena logística completa y fuerte en la cual ningún eslabón pierda su sentido y función.

## **1. Objetivo**

### **1.1. Objetivo General**

- Desarrollar Actitudes y Aptitudes dentro de un marco laboral basados en los conocimientos teóricos del Comercio Internacional

### **1.2. Objetivos Específicos**

- Conocer a fondo las operaciones aduaneras de Importación y Exportación
- Afianzar los conocimientos obtenidos durante el proceso de formación Universitaria.

## **2. Perfil de la empresa**

### **2.1. Razón social de la empresa**

Agencia de Aduana Geocarga De Colombia LTDA, Nivel 2.

### **2.2. Objeto social de la empresa**

Sera exclusivo como agenciamiento aduanero, entendiéndose como tal todo lo pertinente a la gestión y asesoría en el ramo del comercio exterior.

### **2.3. Datos de contacto de la empresa**

- Dirección: Calle 25F No 84B - 28.
- Teléfono: 2955939-4103891
- Correo electrónico: [areliz.cardenas@geocarga.com](mailto:areliz.cardenas@geocarga.com)
- Jefe Inmediato en la Empresa: Areliz Cárdenas Gutiérrez

### **2.4. Misión de la empresa**

Prestar el servicio de asesoría que facilite a agilice a nuestras empresas clientes los procesos de importación y exportación, a través de las actividades propias del comercio exterior, basados en el cumplimiento de los parámetros nacionales como internacionales aplicables a nuestra actividad. (<http://www.geocarga.com/> Octubre 30 del 2013)

### **2.5. Visión de la empresa**

Ser reconocidos como una de las mejores opciones en la prestación de servicios de intermediación aduanera, basados en el desarrollo integral de nuestro talento humano, el

mejoramiento continuo de nuestros sistemas de gestión y profundo compromiso con nuestros clientes y colaboradores. (<http://www.geocarga.com/> Octubre 30 del 2013)

## 2.6.Organigrama

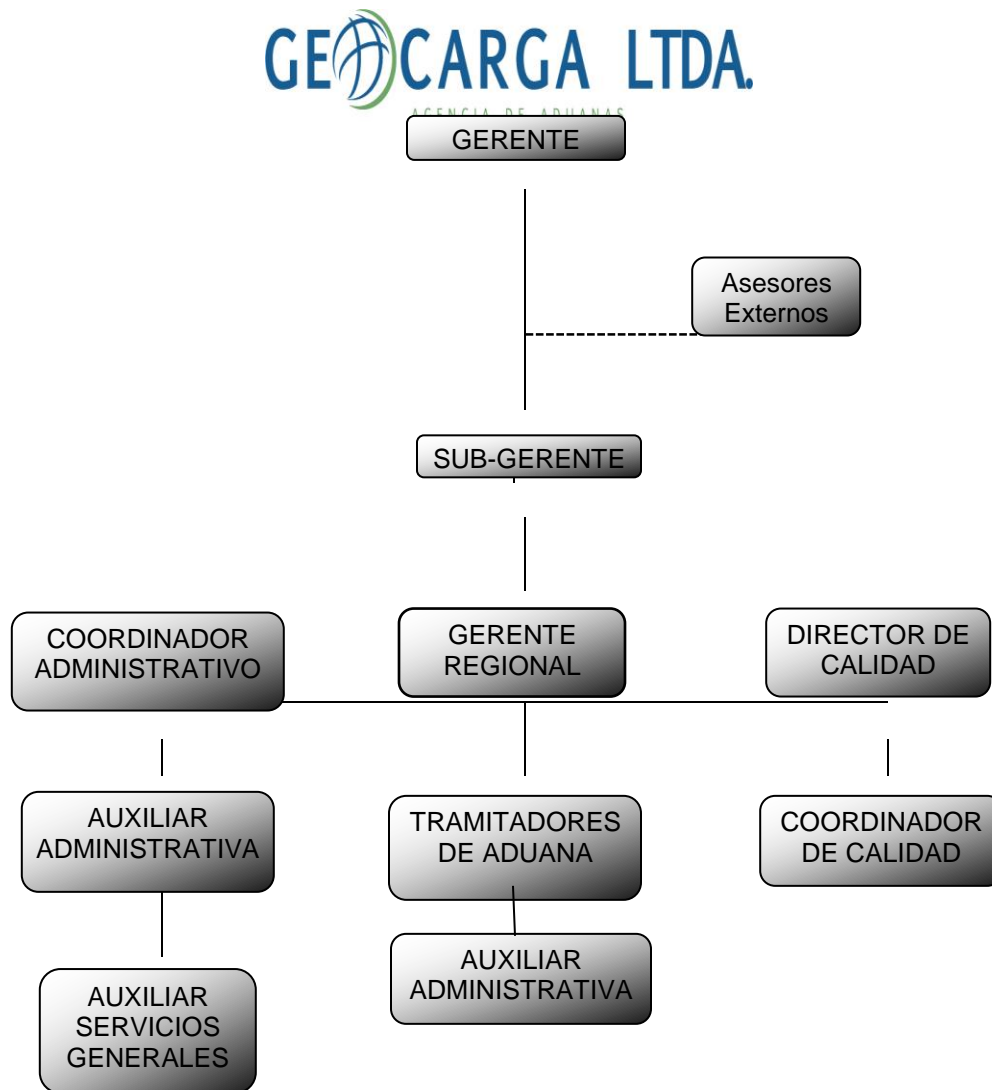


Figura 1. Organigrama de GEOCARGA DE COLOMBIA.

(<http://www.geocarga.com/>30 de Octubre del 2013)

### 3. Portafolio de servicios de la empresa

Geocarga ofrece las mejores alternativas en gestión de logística y DFI. (Distribución Física Internacional). Todos nuestros servicios están soportados con una alta experiencia en el manejo de la normatividad vigente.

Le asesoramos en los temas de:

Importación: Estudio detallado de todos los gastos inherentes o una operación de importación y exportación, a fin de asegurar su conveniencia.

Exportación: Empaque de su mercancía para que llegue a su destino en perfectas condiciones.

Transporte: Se diseña la ruta óptima y el medio óptimo para que su mercancía llegue a tiempo y a costos razonables a su lugar de destino.

Comercio Exterior: Geocarga Ltda., le asesora en la legislación de mercancías para realizar importaciones y exportaciones en cualquier lugar del mundo. (<http://www.geocarga.com/> Octubre 30 del 2013)

## 4. Cargos y funciones

### 4.1.Cargo desempeñado

Auxiliar de Aduanas.

### 4.2.Funciones desempeñadas

1. **Realizar procesos de nacionalización de mercancías:** En la Agencia de Aduanas Geocarga de Colombia Ltda., un proceso aduanero inicia cuando los clientes informan por correo electrónico que un nuevo pedido está próximo a arribar al país, enviando copia de la factura comercial, lista de empaque y del documento de transporte que amparan los productos y que soportan el embarque. Posterior a ello se realiza apertura de DO (Carpeta a la cual se asigna un numero consecutivo con el cual se llevara el seguimiento al pedido). Una vez recibido el DO aperturado se inicia el proceso, en el cual se desempeñan las siguientes funciones:

**Digitación del archivo plano:** Una vez verificados los productos y partidas por el Analista de Aduanas, se entrega el proceso al pasante para que inicie la digitación del archivo plano, archivo que se crea en una hoja de Excel donde se relaciona la información del producto como es Nombre Comercial, Marca, Referencia, Modelo, Uso y Otras características esenciales, así como cantidades y valores, esto con el fin de subir toda la información en un solo archivo y que así el sistema de Opencomex (Software que maneja la compañía para digitar todos los procesos con el fin de transmitir la información a la plataforma de Siglo XXI de manera más rápida y completa)\* de igual forma se relaciona la información faltante para las declaraciones de importación como por ejemplo Nombre de Importador y Exportador, País de procedencia de la mercancía, país de origen, Numero de documento de transporte y Numero de Factura, Anexar cada Ítem de Facturas con sus descripciones mínimas y su Valor en la moneda de negociación.

**Reconocimiento a las mercancías (pre inspección):** Una vez arribada la mercancía al País y trasladada a Zona Aduanera Primaria (Deposito Publico), se procede a realizar reconocimiento de la mercancía en el caso de la Agencia de Aduanas Geocarga de Colombia Ltda., se verifican productos tales como: Computadores y partes de los mismos, productos para la fabricación y Ensamble de Navíos, Semillas Agrícolas, Partes para vehículos, Artículos para Mesa, Cocina y Hogar etc., esto con el fin de verificar cantidades según facturas comerciales o listas de empaque, marcas, estado de la mercancía (Determinar si es nueva o usada), modelos, lotes u otras características que sean relevantes e importantes para la descripción del producto ante la Aduana.

**Análisis en las operaciones aduaneras de importación y exportación:** verificar que los documentos estén correctamente diligenciados con todas las normas según el Estatuto aduanero (Decreto 2685 de 1999 y Resolución 4240 del 2000) Analizar cada documento como la Factura comercial, ya que esta debe tener Numero de factura, Fecha, Moneda de negociación, Termino de Negociación (INCOTERM) pactado entre el Importador y Exportador, y Descripción de cada producto. Documento de Transporta ya sea Bill of Loading B/L cuando se trate de transporte marítimo, o Guía Aérea cuando se trate de transporte Aéreo. Verificar que se tenga Mandato ya sea Especificó o General para que la Agencia pueda actuar en representación del cliente ante todas la entidades necesarias para realizar el proceso de nacionalización de mercancía.

**Incorporación de declaraciones de importación en la plataforma de la Dian (siglo XXI),** transmitir declaraciones generando un archivo EDI, desde el programa de incorporación OPENCOMEX, se genera un Numero de radicación en el sistema de la DIAN, se hacen correcciones pertinente y se pasa en estado 50 para ser revisado por el coordinador de aduana, estado 100 cuando ya se ha generado número de aceptación correspondiente, estado 200 cuando esta se ha presentado en bancos y se ha hecho el respectivo pago de impuestos liquidados, y estado 300

cuando ya solicitamos selectividad y tenemos levante de la mercancía, y podemos proceder a realizar el retiro del depósito.

**Elaboración de licencias previas y registros de importación ante la ventanilla única de comercio exterior (VUCE):** Según la mercancía que requiera estos permisos especiales. Se realiza un registro en el sistema OPENCOMEX, dirigido a la entidad que se requiera del visto bueno donde se informa nombre del Proveedor y del Importador, lugar de embarque y modo de transporte de la mercancía y la descripción de cada uno de los productos que van a ingresar al país, se requiere licencia previa para los productos usados y para el material de guerra. Para los demás se elabora Registro de importación.

**Solicitud de vistos buenos de ICA e INVIMA:** A través de las páginas del INVIMA e ICA se solicita la Inspección para productos alimentaciones y productos fitosanitarios que vayan a tener contacto con el ser humano, en estos se relaciona la información del producto, el documentos fitosanitario o registro sanitario del país de origen y los documentos otorgados por las autoridades aduaneras Colombianas, se indica en donde se encuentra ubicada la mercancía (bien sea deposito aduanero o Sociedad Portuaria) el producto, se estipulan cantidades, valores FOB y peso en KG, con el fin de que una vez verificada la mercancía por parte de estas dos entidades concuerde la información física con la documental y así otorguen el certificado de Visto Bueno y así proceder con la nacionalización.

**Nacionalizaciones de descargues directos:** Dentro de las 24 horas siguientes a la finalización del vuelo. En este caso se realiza el proceso de nacionalización normal pero dentro de las 24 horas siguientes a la llegada de la mercancía al país, ya sea porque el cliente lo requiere de manera urgente o porque el tipo de mercancía así lo requiere, alimentos perecederos o mercancía peligrosa.

**Inspecciones o aforos antes los funcionarios de la DIAN:** Cuando la mercancía después de solicitada selectividad requiera inspección por parte de la Autoridad

Aduanera, se llevan los documentos originales y se realiza un reconocimiento en donde los Inspectores Aduaneros verifican los productos de acuerdo a la documentación factura y lista de empaque con el fin de encontrar que lo que se está declarando en documentos (Declaraciones de Importación y soportes) concuerde con todas las características del producto físicamente, bien sea por cantidad o por descripciones mínimas.

**Retiro de la mercancía del depósito aduanero habilitado:** Una vez finalizada la nacionalización y soportado el levante por parte de la autoridad aduanera se procede a ser entregada al transporte seleccionado por el importador o por la Agencia de Aduanas si ellos ofrecen ese servicio dentro de la cotización el cliente, nos dirigimos hasta el deposito aduanero para realizar el posterior retiro de la mercancía para ser entregada al cliente donde se verifica que este completa y en las condiciones adecuadas.

2. **Visitas comerciales a las empresas que requieran del proceso de intermediación aduanera y transporte internacional:** Dentro de mis funciones se destaca la visita a clientes, del cual se obtiene conocimientos tanto de comunicación, atención al cliente, venta del servicio, relación directa con el cliente, etc , dentro de este proceso se encuentra, el de agendar las citas, una vez aprobada por parte del cliente, participo de esta visitas en compañía del asesor comercial de la empresa, el cual con su habilidades y destrezas logra que se cierre el negocio y logramos que nuestra propuesta sea la de mejor aceptación por parte del mercado Se ha realizado varias visitas comerciales a clientes que están interesado en la agencia para realizar el proceso aduanero, la experiencia ha sido muy buena ya que se aprende a tener relaciones con clientes, saber hablar y aprender mucho más del tema para exponer una buena propuesta.

Actualmente estoy en proceso de aprendizaje, gracias a mis compañeros de trabajo ha sido muy satisfactorio el proceso ya que he recibido gran ayuda por parte de ellos

y se ha recibido capacitaciones para tener buen manejo del sistema OPENCOMEX y SIGLO XXI, MUICA de la DIAN, y VUCE.

## 5. Marco conceptual

Al transcurrir del tiempo el incremento de la población y sus necesidades con lleva al consumo y utilización masiva de muchos productos y servicios, por ende incremento de la competencia en su compra y venta, buscado cada vez más innovación, mejor calidad, variedad y precios. Por ello la economía de Colombia es una economía emergente destacada en el panorama internacional gracias al fuerte crecimiento que ha experimentado en la última década y al gran atractivo que ofrece a la inversión extranjera; se posiciona hoy como la cuarta economía más grande de América Latina, tras las de Brasil, México y Argentina en la clasificación internacional, se encuentra dentro de las 28 mayores del mundo. **(2013, 03, 01 PIB de Colombia está más lejos del argentino de lo que dijo Echeverry Russia Today Consultado el 1 de marzo de 2013)**

Colombia participa en varias organizaciones y comunidades internacionales en busca de cooperación y consolidación de acciones para el desarrollo económico. A nivel global forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del bloque de países emergentes CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica). A nivel continental es integrante de organizaciones como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y, de manera reciente, la Alianza del Pacífico, la economía Colombiana se basa, fundamentalmente, en la producción de bienes primarios para la exportación (14,9%), y en la producción de bienes de consumo para el mercado interno (8,4%).

Así pues la elevación de las ventas es uno de los principales motivos de expansión de una compañía a los negocios internacionales muchas de las compañías más importantes del mundo derivan de exterior más de la mitad de sus ventas. Entre esas empresas son de citarse los casos de BASF (Alemania), Electrolux (Suecia), Gillette (Estados Unidos), Michelin (Francia), Nestlé (Suiza), Philips (Holanda) y sony (Japon). Sin embargo también las compañías pequeñas también llegan a depender de sus ventas en el extranjero. **(2011, 11,17 Colombia es una potencia emergente. Express News. Consultado el 6 de julio de 2013)**

Es difícil determinar sobre una base histórica de largo plazo la intensidad de los negocios internacionales al correr del tiempo, pero todo indica que las razones por las que las compañías se adentran a los negocios internacionales son la elevación de sus ventas, la adquisición de recursos, la diversificación de sus fuentes de ventas y suministros y la reducción al mínimo del riesgo competitivo.

Es por esto y muchas razones más que actualmente es de suma importancia y se podría decir que indispensable, aquellas empresas aduaneras encargadas de realizar todos los procedimientos necesarios para realizar actividades de importación y exportación para empresas que lo necesitan y así expandir su mercado, del mismo modo son de suma importancia que existan los profesionales encargados de la realización y puesta en marcha de todos estos procedimientos, ya que es un hecho notable que las actividades de comercio entre las naciones está creciendo a un paso acelerado debido a fenómenos mundiales como la globalización, por lo cual Colombia no puede ser ajena a este movimiento en el cual está inmerso. Con el fin de promocionar la cultura exportadora y guiar a los empresarios colombianos en su proceso de internacionalización, se han creado diversas instituciones y programas tanto de carácter público como privado.

## 6. Aportes

### 6.1 Aporte del estudiante a la empresa

- Soporte en todos los trámites necesarios para los proceso de nacionalización: Realizando archivos planos para que los Analistas generaran los procesos, ayudando a adelantar los tramites de elaboración de declaraciones en los sistemas de Opencomex y Siglo XXI, Organización de documentos para la facturación de las operaciones aduanales
- Soportando a los tramitadores en las ocasiones que se debía realizar una pre inspección o Aforo, logrando agilidad en los trámites y tiempos más cortos en las nacionalizaciones.
- Realizar nuevas visitas comerciales para la incorporación de nuevos clientes para la compañía. Creando un sistema de Indicadores de Gestión en donde a los nuevos clientes se les exponía con imágenes estadísticas de tiempos de desarrollo de cada parte del proceso desde la llegada de la carga hasta la entrega al cliente final, demostrándole al cliente que Geocarga de Colombia Ltda. es muy competitiva y puede cumplir con las expectativas de cualquier empresa como cualquiera de las Agencias más reconocidas del país

### 6.2 Aporte de la empresa al estudiante

- Afianzar los conocimientos obtenidos durante la carrera universitaria, permitiendo de la misma forma conocer todos los sectores que abarca el Comercio Internacional
- Incentiva la Responsabilidad y el Compromiso en las labores asignadas para dar cumplimiento a los objetivos de la compañía
- La Importancia en la concentración al momento de manejar completamente los procesos aduanales y Logísticos, ya que cualquier error que se presente generar sanciones para el Importador y el Agente Aduanal.
- Reconocimientos de las habilidades de análisis en todos los procesos de nacionalización.

## 7. Conclusiones

La práctica empresarial es la herramienta más importante que tiene el estudiante para conocer y desenvolverse en el ámbito laboral, adoptando destrezas y afianzando los conocimientos que se adquieren en la Formación Académica Universitaria.

Cada etapa realizada en la práctica deja una enseñanza tanto para el ámbito personal, laboral y social, ya que se evalúan las actitudes y aptitudes, se incrementan los valores y se incrementa la responsabilidad, el compromiso y esfuerzo propio y colectivo para la obtención de objetivos corporativos.

Gracias a la práctica empresarial se logró determinar que el trabajo en equipo, los conocimientos del personal que hace parte de una empresa, la unificación de ideas y el trabajo sincronizado logran que todos los ejes de una compañía giren en un mismo sentido con el fin de que cliente interno y externo este satisfecho con el servicio brindado.

## Anexos

- **Sistema opencomex**

Se incorpora toda la información del proceso: Nombre del importador, Nombre del Exportador, si requiere algún visto bueno, datos básicos como No de documento de transporte, Nombre del Deposito aduanero donde se encuentra la mercancía, Lugar de procedencia de la misma, etc. En sí este sistema se sube toda la información de cada proceso antes de transmitir las declaraciones a la plataforma de Siglo XXI, con este sistema se hace el seguimiento de los DO's internamente, se realizan informes para los clientes y se llevan prealertas para vencimientos de licencias, importaciones temporales y reportes de UAP.

openTecnología Usuario: SORETH TORRES Dir: GEOCARGA Fecha: 2014-04-24 Observaciones por Do: VERSION 3.42.22

Inicio > Importaciones > Control DO >

Registros en la Consulta (1)

Criterio: Exacto Texto a buscar: Filas: 20 Pag: 1 Período Del: Al: Director: Importador:

**Nivel Operativo**

- Nuevo Do
- Editar
- Registro
- Subpartida
- Factura
- Items
- Items (Res.0025)
- Liquidar
- Archivo Edi
- Vista Previa
- Ajustar Dec.
- Ajustar Dav
- Complementar
- Migración Vuce
- Imágenes
- Gastos Inf X Factura
- Precios Indicativos
- Entrega Urgente
- Anular
- Borrar
- Cambiar Nro Do
- Clonar
- Observaciones
- Historico Obs

**Nivel Impresos**

- Cubierta
- Base
- Valor Aduanas
- Tributos
- Adiciones
- Deducciones
- Solunea
- Simplificada
- Dav
- Desglose
- Ded\_De Cambio
- Dec\_camb2
- Regalías

**Nivel Administrativo**

- Lista De Chequeo
- Remision Docs.
- Entrega Mercancia
- Solicitud Anticipo
- Facturas
- Reconocimiento
- Control Fechas
- Robots
- Movimiento del DO
- F. Admin Financiero
- Nuevo Ticket

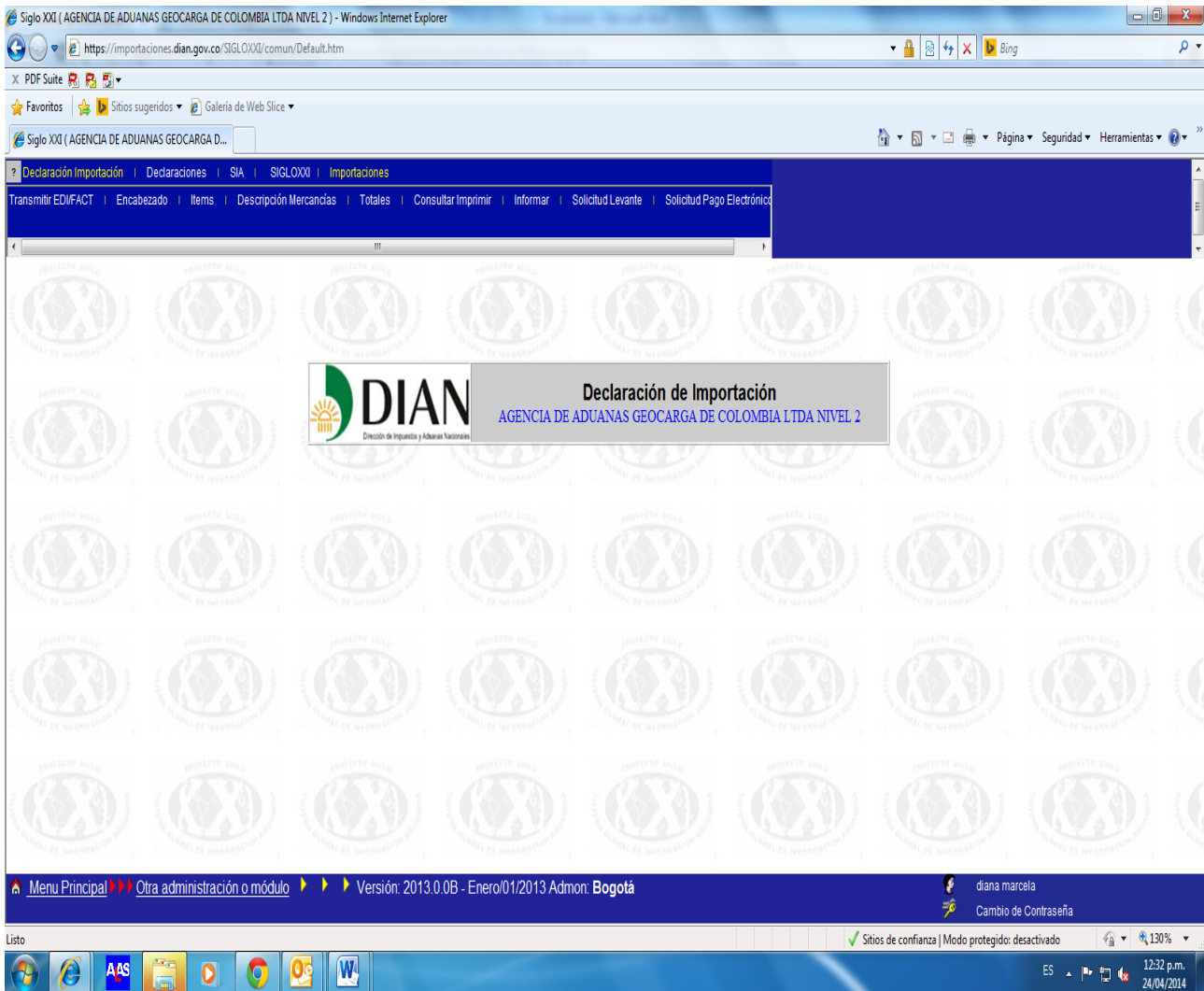
Suc	DO	Suf	Importador	Pedido	Guia	Director	Fecha	Hora	Estado
BOG	<a href="#">201404657</a>	001	INCEB INGENIERIA INTEGRAL SAS		AF14903445	SORETH TORRES	2014-04-24	12:29	ACTIVO

Abierto Liquidado Con Aceptación Con Pago Con Levante



- **Sistema de la dian siglo XXI**

Plataforma de la DIAN en donde se transmiten, aceptan, solicitan pago electrónico, se solicita levante y hace el seguimiento de todas las declaraciones de Importación radicadas por proceso.



- **Ventanilla única de comercio exterior (VUCE)**

En este sistema se realiza todos los trámites correspondientes a la elaboración, modificación, requerimientos, seguimientos de las aprobaciones de las licencias y registros de importación, radicación de los usuarios ante la VUCE, y verificación de vistos buenos de las partidas arancelarias.



- **Archivo plano excel**

En esta plantilla se incorporan ítems de la factura de venta de acuerdo a su código, partida arancelaria, unidad, país de origen, nombre comercial, características, e información complementaria de cada producto, con el fin de subir todos los ítems al sistema de Opencomex y generar con mayor agilidad los ítems de las declaraciones.

COD	PRODUCTO	SUB PARTIDA	UNIDAD	UNIDAD DAV	PAIS	NOMBRE CIAL	MARCA	TIPO	CLASE	MODELO	REF	OTRAS CARACTERISTICAS	COMPLEMENT SERIALES	CANTIDAD IMPORTADA	VALOR	CANTIDAD DAV
2	PTJ017EL	7323991000	U	SET	CN	ESQUINERO IZQUIERDO	WELLMAX				PTJ017EL	ESQUINERO IZQUIERDO D470XW67X	COMPOSICION: ACERO CF	28	1785,62	
3	PTJ017ER	7323991000	U	SET	CN	ESQUINERO DERECHO	WELLMAX				PTJ017ER	ESQUINERO DERECHO D470XW67X	COMPOSICION: ACERO CF	28	1785,62	
4	PTJ017HA	7323991000	U	SET	CN	ESQUINERO IZQUIERDO	WELLMAX				PTJ017HA	ESQUINERO IZQUIERDO D480XW86	COMPOSICION: ACERO CF	6	471,61	
5	PTJ017HB	7323991000	U	SET	CN	ESQUINERO DERECHO	WELLMAX				PTJ017HB	ESQUINERO DERECHO D480XW86	COMPOSICION: ACERO CF	10	786,02	
6	PTJ22B	9403200000	U	SET	CN	DESPENSA	WELLMAX				PTJ22B	DESPENSA 2 CUERPOS D500XW385	COMPOSICION: ACERO CF	98	6829,59	
7	KPTJ022F	9403200000	U	SET	CN	DESPENSA	WELLMAX				KPTJ022F	DESPENSA 2 CUERPOS D500XW385	COMPOSICION: ACERO CF	25	2134,27	
8	PTJ012D	9403200000	U	SET	CN	DESPENSA	WELLMAX				PTJ012D	DESPENSA EXTRAIBLE FRONTAL D5X	COMPOSICION: ACERO CF	25	2013,02	
9	PTJ007U	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007U	CANASTILLA LOCERO MODULO INFE	COMPOSICION: ACERO CF	40	557,86	
10	PTJ023	7323991000	U	SET	CN	BOTELLERO	WELLMAX				PTJ023	BOTELLERO DOS NIVELES D440XW1	COMPOSICION: ACERO CF	16	168,13	
11	PTJ0031	7323991000	U	SET	CN	CARRO LATERAL	WELLMAX				PTJ0031	CARRO LATERAL DOS NIVELES D435	COMPOSICION: ACERO CF	10	94,84	
12	PTJ009F	7323991000	U	SET	CN	CARRO LATERAL	WELLMAX				PTJ009F	CARRO LATERAL DOS NIVELES D485	COMPOSICION: ACERO CF	50	629,96	
13	KPT009F	7323991000	U	SET	CN	CARRO LATERAL	WELLMAX				KPT009F	CARRO LATERAL TRES NIVELES D485	COMPOSICION: ACERO CF	66	1005,11	
14	PTJ009G	7323991000	U	SET	CN	CARRO LATERAL	WELLMAX				PTJ009G	CARRO LATERAL DOS NIVELES D485	COMPOSICION: ACERO CF	50	688,16	
15	KPTJ009G	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				KPTJ009G	CANASTILLA 4 LADOS D425XW365XI	COMPOSICION: ACERO CR	60	1026,91	
16	PTJ007G	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007G	CANASTILLA 4 LADOS D425XW365XI	COMPOSICION: ACERO CR	120	1028,2	
17	PTJ007C	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007C	CANASTILLA 4 LADOS D425XW417XI	COMPOSICION: ACERO CR	50	443,51	
18	PTJ007D	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007D	CANASTILLA 4 LADOS D425XW467XI	COMPOSICION: ACERO CR	30	277,42	
19	PTJ007E	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007E	CANASTILLA 4 LADOS D425XW567XI	COMPOSICION: ACERO CR	90	888,52	
20	PTJ007P	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007P	CANASTILLA 4 LADOS D425XW665XI	COMPOSICION: ACERO CR	60	636,32	
21	PTJ007B	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007B	CANASTILLA 4 LADOS D425XW725XI	COMPOSICION: ACERO CR	20	217,71	
22	PTJ007A	7323911000	U	SET	CN	CANASTILLA	WELLMAX				PTJ007A	CANASTILLA 4 LADOS 40-80 CMS	COMPOSICION: ACERO CR	50	560,44	
23	PTJ011B	9403200000	U	SET	CN	DESPENSA	WELLMAX				PTJ011B	DESPENSA EXTRAIBLE FRONTAL - M	COMPOSICION: ACERO CF	12	297,47	
24	PTJ011	9403200000	U	SET	CN	DESPENSA	WELLMAX				PTJ011	DESPENSA EXTRAIBLE FRONTAL - M	COMPOSICION: ACERO CF	35	1000,02	
25	SJ304	7323931000	U	SET	CN	VAJILLERO Y REJILLA	WELLMAX				SJ304	VAJILLERO Y REJILLA SUPERIOR D28	COMPOSICION: ACERO IN	70	745,39	
26	SJ304A	7323931000	U	SET	CN	VAJILLERO Y REJILLA	WELLMAX				SJ304A	VAJILLERO Y REJILLA SUPERIOR D28	COMPOSICION: ACERO IN	110	1312,41	
27	SJ304B	7323931000	U	SET	CN	VAJILLERO Y REJILLA	WELLMAX				SJ304B	VAJILLERO Y REJILLA SUPERIOR D28	COMPOSICION: ACERO IN	100	1322,43	
28	SJ304C	7323931000	U	SET	CN	VAJILLERO Y REJILLA	WELLMAX				SJ304C	VAJILLERO Y REJILLA SUPERIOR D28	COMPOSICION: ACERO IN	20	293,16	
29	SJ304D	7323931000	U	SET	CN	VAJILLERO Y REJILLA	WELLMAX				SJ304D	VAJILLERO Y REJILLA SUPERIOR D28	COMPOSICION: ACERO IN	20	318,16	
30	CWJ2030	7326909000	U	SET	CN	RACK DOBLE	WELLMAX				CWJ2030	RACK DOBLE AJUSTABLE PARA BAÑ	COMPOSICION: ACERO CF	52	251,08	
31	CWJ207H	7323931000	U	SET	CN	PORTAPAPEL	WELLMAX				CWJ207H	PORTAPAPELES 3 NIVELES CON CUC	COMPOSICION: ACERO CR	48	361,62	

- **Página del INVIMA**

En esta página se solicitan las Inspecciones en Puerto, Aeropuerto o Deposito Publico para las mercancías que requieran inspección de este ente como son productos alimenticios o que tengan contacto con el ser Humano.



- **Página del ICA**

En esta página se solicitan las Inspecciones para productos fitosanitarios que vayan a tener algún contacto con el ser humano así como semillas Agrícolas para siembra de alimentos

The screenshot shows a web browser window displaying the ICA website. The page title is "Sistema de Información del ICA". The URL is "https://afrodita.ica.gov.co/V\_SOLICITUDESIMPOR". The page content includes a navigation menu with options like "Inicio", "Solicitudes", "Modificación", "CFN", "Impresión", "Consulta", "Pago en línea", and "Administración". Below the menu, there is a section titled "CFN IMPORTACIÓN VEGETAL" with a search form containing "SV-Generado" and "Importador" fields, and a "Buscar" button. A table below the search form displays a list of records with the following columns: SV Generado, Importador, Fecha Expedición, Solicitud Importación, and Fecha. The table contains three rows of data for AGROGLOBAL S.A. with SV numbers 11019-14, 07406-14, and 07408-14, all with expedición dates of 04/04/2014 or 22/05/2014.

SV Generado	Importador	Fecha Expedición	Solicitud Importación	Fecha
SV-11019-14	AGROGLOBAL S.A.	22/05/2014	412564	20/06/2014
SV-07406-14	AGROGLOBAL S.A.	04/04/2014	408833	03/06/2014
SV-07408-14	AGROGLOBAL S.A.	04/04/2014	408811	03/06/2014

## Bibliografía

- <http://www.geocarga.com/>
- consultado Octubre 30 del 2013,
- <https://opencomex2.opentecnologia.com.co/produccion/opencomex/plesk/forms/frframep.php>
- <https://importaciones.dian.gov.co/sigloxxi/comun/Default.htm>
- <https://minimport.vuce.gov.co/importaciones/>
- “PIB de Colombia está más lejos del argentino de lo que dijo Echeverry”». *Russia Today* (1 de marzo de 2013). Consultado el 1 de marzo de 2013.
- “Colombia es una potencia emergente”». *Express News* (17 de noviembre de 2011). Consultado el 6 de julio de 2013.
- [http://www.icesi.edu.co/biblioteca/catalogo\\_publico\\_por\\_materias/titulos.php?subj=41&letra=E&start=0](http://www.icesi.edu.co/biblioteca/catalogo_publico_por_materias/titulos.php?subj=41&letra=E&start=0)
- Fuentes Hernandez, Alfredo L. (Autor), Urrutia Montoya, Miguel (Compilador), *Colombia ante la economía mundial*, Bogotá : Tercer Mundo Editores, 1993, 263 p. :il