

Informe final de práctica empresarial - Transcointer S.A.S

Jose Alexander Larios Ardila

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Osmán Antonio Franco Ospina

Magíster en Sistemas de Producción e Investigación de Operaciones en Ingeniería

Industrial

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Contenido

Introducción	9
1. Informe final de práctica empresarial - Transcointer S.A.S	10
1.1. Justificación de la práctica empresarial.....	10
1.2. Objetivos de la práctica	10
1.2.1. Objetivo general	10
1.2.2. Objetivos específicos	10
2. Perfil de la empresa.....	11
2.1.Razón social	11
2.2.Objeto social.....	11
2.3. Misión.....	11
2.4. Visión.....	12
2.5. Organigrama de la empresa.....	12
2.6. Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	12
3. Cargo y funciones	13
3.1. Cargo	13
3.2. Funciones	13
4. Marco conceptual y normativo sobre las funciones desempeñadas	14
4.1. Exportaciones aéreas	14
4.2. Importaciones aéreas	16
4.3. Exportaciones marítimas	18
4.4. Importaciones marítimas	19
4.5. Exportaciones terrestres hacia ecuador	23

5. Aportes.....	24
5.1. En el área de operativa	24
5.2. En el área de marketing.....	26
6. Conclusiones	28
7. Recomendaciones	29
Referencias.....	30

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama de Transcointer S.A.S</i>	12
Figura 2. <i>Formulario 02 de Transcointer S.A.S (parte 1)</i>	25
Figura 3. <i>Formulario 02 Transcointer SAS (parte 2)</i>	26
Figura 4. <i>Pieza gráfica del blog ¿Cómo elegir correctamente el medio de transporte internacional?</i>	27

Resumen

En el presente informe se podrá evidenciar las actividades, los conocimientos en las operaciones de comercio exterior y, las habilidades logísticas y comerciales que un practicante de Negocios Internacionales puede desarrollar en el área operativa de la empresa Transcointer S.A.S.

Palabras clave: logística, importaciones, exportaciones

Abstract

In this report it will be possible to demonstrate the activities, the knowledge in foreign trade operations and the logistical and commercial skills that an International Business practitioner can develop in the operational area of the company Transcointer S.A.S.

Keywords: logistics, imports, exports

Glosario

Agencia de Aduanas: son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

Agente de Carga Internacional: son intermediarios frente a las empresas de transporte y los clientes finales que son importadores o exportadores y que reciben un acompañamiento y asesoramiento integral antes, durante y después del proceso de traslado de la mercancía.

Certificado de Origen: es un documento expedido por entidades oficiales que busca demostrar el origen de los productos para poder acceder al tratamiento preferencial derivado de la firma de un tratado comercial.

Declaración Juramentada de Origen: es una declaración bajo la gravedad del juramento emitida por el productor que contiene información del proceso productivo, materiales utilizados, costos de producción y en general toda aquella información que permita establecer que el producto es originario conforme a lo dispuesto en los acuerdos comerciales en vigor para Colombia. Sirve como soporte para la expedición de las pruebas de origen por parte de la DIAN.

Exportaciones: es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca en los términos previstos en el decreto 1530 de 2008.

Importaciones: es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros correspondientes.

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías: conjunto coherente de partidas y subpartidas que, completado con las Reglas Generales de Interpretación, las Notas de Sección y de Capítulo, permiten la clasificación de las mercancías, de manera sistemática y uniforme.

Introducción

La distribución física internacional es quizá el eslabón más complejo del comercio exterior, debido a que cada operación conlleva a diferentes desafíos que demandan conocimientos normativos y operativos que permitan garantizar una gestión óptima en el desarrollo de esta. Al ser un sector tan expuesto a diversos factores, como el orden público nacional, la eficiencia de todos los actores implicados en los diferentes procesos, la disponibilidad de unidades de carga, entre otros, representa un gran reto para todos los profesionales del comercio exterior.

Durante mis prácticas empresariales en la empresa Transcointer S.A.S, la cual cuenta con una experiencia de más de 25 años en el sector siendo el primer agente de carga internacional en Santander, pude adquirir experiencia directa en la logística internacional, con un gran volumen de operaciones en diferentes sectores productivos, tales como el sector del calzado, metalúrgico, confecciones, agrícola, industrial, entre otros. que me permitirán enfrentarme a los desafíos más apremiantes del comercio internacional, con mayor seguridad.

1. Informe final de práctica empresarial - Transcointer S.A.S

1.1. Justificación de la práctica empresarial

Obtener la experiencia y el contacto con la actividad empresarial, para desarrollar, ampliar y reforzar los conocimientos y las habilidades requeridas en el campo laboral, con el propósito de cumplir los requisitos de grado necesarios para conseguir el título universitario de Negociador Internacional.

1.2. Objetivos de la práctica

1.2.1. Objetivo general

Brindar soporte a los clientes de la empresa para poder realizar las operaciones de comercio exterior, cumpliendo con todos los requisitos, optimizando costo y tiempo.

1.2.2. Objetivos específicos

- Apoyar al equipo Transcointer en las operaciones de comercio exterior, obteniendo conocimientos y experiencia real en el sector logístico internacional.
- Realizar un puente entre los clientes y la empresa para facilitar los procesos que correspondan.
- Gestionar internamente lo necesario para dar respuesta a las demandas de las operaciones.

2. Perfil de la empresa

2.1. Razón social

Transcointer S.A.S

2.2. Objeto social

Prestar asesoría y tomar representaciones en comercio exterior y aduana, intermediaciones logísticas, manejo de exportaciones e importación de mercancías en general. manejo logístico de cargas de exportación e importación, transporte de mercancías, reempaque, consolidar carga de exportación, emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios a su actividad. realizar actividades de agente de carga y toda actividad lícita relacionada con el comercio exterior.

2.3. Misión

“Hacer que tu marca sea global”

Brindamos soluciones logísticas en materia de comercio exterior. Nos encargamos de apoyar y asesorar al empresario en su proceso de internacionalización, garantizando el éxito de cada operación con transparencia y eficacia.

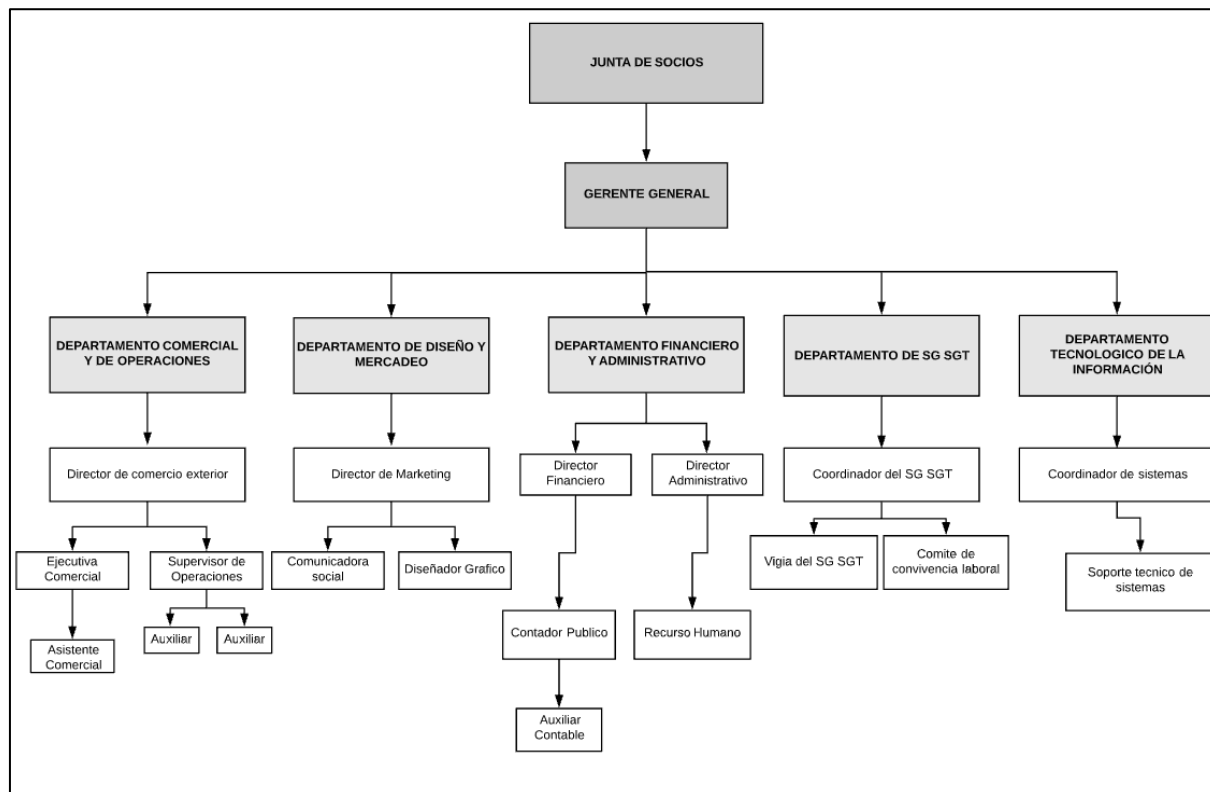
Estamos comprometidos en asegurar los intereses de nuestros clientes, simplificando los procesos operativos y brindando las mejores alternativas del mercado que faciliten el desarrollo y crecimiento de sus organizaciones.

2.4. Visión

En el 2022 Transcointer S.A.S será la empresa líder de logística internacional del departamento de Santander, siendo reconocida por su labor integral, honorable y eficaz por los grandes gremios de metalmecánica, agricultura y manufactura.

2.5. Organigrama de la empresa

Figura 1. Organigrama de Transcointer S.A.S



Fuente: Transcointer S.A.S

2.6. Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

- Courier internacional
- Intermediación Aduanera
- Asesoría Integral en Comercio Exterior.

3. Cargo y funciones

3.1. Cargo

Auxiliar Operativo

3.2. Funciones

- Atender llamadas telefónicas y brindar asesoramiento de acuerdo con las inquietudes presentadas por los clientes o personas interesadas.
- Sistematizar la información de contacto de los clientes y proveedores.
- Informar y asesorar a los clientes, sobre los requisitos para exportar y las actualizaciones en normativas de comercio exterior que deban implementar.
- Solicitar a los clientes la documentación necesaria para la inscripción ante la Agencia de Aduanas y Puerto, si así se requiere.
- Brindar apoyo a los clientes con los formularios a llenar y documentación solicitada (para inscripción Puertos y Agencia de Aduanas), y corroborar su adecuado diligenciamiento.
- Tener la información actualizada acerca de los registros de los clientes ante la Agencia de Aduana, Policía, Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y Puertos.
- Manejar la trazabilidad de la información con proveedores y clientes a través de correos electrónicos.
- Coordinar de manera eficaz la logística de exportaciones de acuerdo con las necesidades de los clientes.
- Solicitar diferentes cotizaciones a los proveedores.

- Crear y generar Declaraciones Juramentadas y Certificados de Origen en la plataforma de la DIAN, ya sea virtualmente en físico según el país de destino de la mercancía.
- Asesorar en el diligenciamiento del Formulario 02 a los clientes, para posteriormente corroborar su adecuado diligenciamiento.
- Clasificar mercancías a través del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías de la plataforma de la DIAN.
- Hacer las reservas respectivas en la Aerolíneas, Navieras y/o agencias de transporte.

4. Marco conceptual y normativo sobre las funciones desempeñadas

Las funciones desempeñadas se ejecutan en relación con la información del documento de guía de procesos de la compañía, el cual establece lo siguiente:

4.1. Exportaciones aéreas

En todo proceso de exportación aérea inicialmente se solicita a nuestro exportador factura comercial electrónica, lista de empaque y ficha técnica del producto para clasificación del bien y verificación de vistos en país destino, adicionalmente se le solicita al cliente descripciones mínimas de su carga como pesos y dimensiones, con el objetivo de determinar la tarifa del flete nacional e internacional que se le ofertará.

En el momento en el que se tiene conocimiento de las características mínimas de la carga a manejar, se solicitan diferentes ofertas aéreas a nuestros aliados logísticos, ya sea por Bucaramanga o Bogotá, verificando las tarifas y los tiempos de tránsito que se ajustan a la necesidad del cliente. Posteriormente se presenta la oferta al cliente, y, de ser aprobada, se solicita reserva ante la aerolínea, la cual queda sujeta a confirmación.

Una vez confirmada la reserva por parte de la aerolínea se realiza el envío del registro ante agencia de aduana, documentos soporte tales como la factura comercial electrónica, la lista de empaque y los datos del transporte que ingresará al aeropuerto. Por otro lado, se realiza el borrador de la guía aérea con el objetivo de validar las características de la carga, como peso bruto y el volumen, para confirmar mediante un estimado el flete ofertado. Sin embargo, es de resaltar que al cliente se le realiza la aclaración de que las tarifas finales se definen en el momento en el que la aerolínea reciba la carga y realice el pesaje y la medición de la carga.

Siguiendo con el proceso logístico, se coordina la recogida con la transportadora nacional, junto con la notificación a la Agencia de Aduana para que procedan con la elaboración OA o la carta de responsabilidad, para ir autorizando los documentos de aduanas que serán entregados al transportista una vez este ingrese a bodegas de aerolínea. Cabe resaltar que este tránsito de transporte nacional está sujeto a tiempos y disponibilidad de la aerolínea para recibir la carga.

Al confirmar la llegada del transporte con la carga al aeropuerto se entregan documentos previamente elaborados a la aerolínea, con la respectiva selectividad asignada por policía antinarcóticos y se procede a esperar el perfilamiento de policía nacional, el cual puede ser físico, documental o automático, dependiendo del análisis del producto y la frecuencia de exportaciones. Una vez realizado, la policía nacional da el aval que la carga a exportar sea embarcada.

Cerrando este proceso documental, se realiza tracking de la AWB, para saber si la aerolínea cumplió con los tiempos estipulados en la reserva asignada. Es importante mencionar que, en muchos casos, se pueden presentar demoras en las reservas debido a demoras en la inspección policial u otros inconvenientes como la falta de espacio en el avión o retrasos por mantenimiento.

Si todo dentro de la cadena logística se cumple a cabalidad, la agencia de aduana después de cuatro días de haber sido exportada la carga, descargará el documento de exportación (DEX),

para ser enviado al cliente como soporte de finalización de la operación, y así, pueda canalizar sus divisas producto de la operación.

4.2. Importaciones aéreas

El cliente se contacta con nosotros y nos pone en contexto de la importación, en donde se le solicita inicialmente factura, lista de empaque y ficha técnica, con el objetivo de realizar un análisis de la operación y verificar si los productos a importar tienen vistos buenos de ingreso como ICA, INVIMA, entre otros, o si es necesario realizar algún registro de importación o declaración anticipada.

Una vez se tenga claridad sobre esto, se procede a solicitar el documento transporte o guía aérea (AWB), con el fin de monitorear el envío y su tránsito actual. En muchos casos la carga ya se encuentra en destino y está a la espera de la notificación al importador, la cual se puede demorar alrededor de 24 horas, una vez la carga haya sido descargada en la bodega de la aerolínea. Al haber sido notificado, se le informa a la agencia de aduanas la operación, cumpliendo con los siguientes pasos, para ellos puedan generar la representación en la operación.

- Registro de importador ante agencia de aduanas.
- Liberación de Documentos (Carta de autorización de liberación).
- Instrucción de reconocimiento de carga (Pre- inspección).
- Elaboración de la declaración de importación (DIM).

Cumpliendo con el proceso que se menciona anteriormente, el cual es establecido por el régimen aduanero colombiano, se procede el pago de tributos aduaneros, cuantía que se debe pagar al estado colombiano para la nacionalización de la carga. En el momento en que se realice este

paso en el proceso de importación se procede a solicitar selectividad de la carga, la cual puede ser física, documental o automática.

- Inspección física

Proceso de verificación de carga de manera presencial, por parte de policía antinarcóticos y de la DIAN, en donde la agencia de aduanas debe hacer presencia y tener los documentos de la operación, los cuales deben coincidir con los presentados en la declaración para no tener sanciones.

- Documental

Proceso de verificación de los documentos relacionados en la declaración de importación presentada. El fin es saber si coinciden los valores, proveedor y todas las demás características de la carga.

- Automática

Es un proceso de selectividad automática, en la cual por criterio del inspector se genera un proceso de nacionalización sin inspección física y documental. Esto suele pasar cuando el importador tiene un alto movimiento de mercancía de importación o porque su producto no presente ningún tipo restricción en el mercado nacional o ningún tipo de contaminación.

Al terminar el proceso de inspección, se le realiza el levante a la carga y queda puesta a disposición del importador. En este momento se procede a realizar coordinación del transporte nacional y planilla de transporte para retiro de carga en aeropuerto. Es importante resaltar que se debe generar cita de ingreso y coordinación con agencia de aduana, para la entrega de documentos en el aeropuerto y se logre retirar satisfactoriamente.

Una vez la carga se cargue en aeropuerto y empiece tránsito hacia el destino previamente acordado, se le debe notificar al cliente el tiempo tránsito para que se prepare con lo necesario para el descargue de la carga.

Finalmente, se le envían los documentos soporte de la importación al cliente tales como la Declaración de Importación, la declaración andina de valor, la certificación de póliza de seguro, actas de inspección, carta de liberación y el registro fotográfico de la inspección, que certifican que su mercancía ingresó cumpliendo los requerimientos del régimen aduanero colombiano.

4.3. Exportaciones marítimas

Inicialmente se recibe la solicitud del cliente por medio del área comercial, la cual es la encargada de tener contacto directo con el cliente, y, posteriormente, se le informa y socializa la solicitud al área operativa, quien se encarga de realizar las diferentes cotizaciones de transporte Internacional.

Una vez se tengan las ofertas comerciales se le hace el proceso de validación con el área comercial, para que sean ellos los que le envíen la oferta final al cliente. Esto puede tomar tiempo debido a que hay muchas fechas que no coincide con la finalización de producción, por ello se debe tomar decisiones basado en itinerario vs producción. Por consiguiente, una vez se llegue a un acuerdo con respecto al despacho, se procede a generar reservas con la consolidadora o la naviera, según sea el caso.

En muchos procesos no se logra realizar una negociación de manera inmediata, por ello se queda al pendiente de que el cliente pueda confirmar fechas, para poder realizar la reserva y una nueva cotización de la oferta comercial. Por otro lado, por parte del área operativo se va adelantando procesos documentales como registro con agencia de aduana y puerto, verificación de factura, lista de empaque y permisos requeridos.

Cuando ya se tiene claridad de todos los requerimientos anteriores se procede a coordinar despacho según características de la operación acordada ya sea FCL o LCL. En las cargas FCL se

inicia el proceso de coordinación del contenedor en patios, y, posteriormente, el transporte y llenado del mismo. Para carga LCL se procede a coordinar transporte de recogida en fábrica de la carga que va a dirigirse al puerto, simultáneamente se le va comunicando a la agencia de aduanas los datos del transportista para elaboración de SAE y planilla documentos que le permitirán ingreso al puerto asignado para la operación, así mismo se irá elaborando borrador de B/L.

Una vez, se cumpla con el transito estimado del transporte y éste llegue a su destino, el transportista deberá generar cita en el sistema del puerto para darle asignación de ingreso y poder descargar la carga en el lugar estipulado por la consolidadora o naviera. Dando continuidad al proceso de exportación, la carga previamente ingresada será perfilada por policía antinarcótico para el proceso de inspección y posterior llenado en contenedor (LCL), o, en caso de ser FCL, se le realiza el proceso de inspección para que posteriormente sea embarcada.

Después de cumplir con todos los requisitos anteriores, constantemente se revisa la trazabilidad del proceso en puerto, naviera y consolidadora, para estar informados del zarpe de la nave y así poder notificar a nuestro cliente final.

Concluyendo el proceso de exportación, la agencia de aduanas le entrega al cliente los documentos soporte de la exportación, tales como DEX, factura comercial, lista de empaque, soporte de puertos, actas de inspección, entre otros.

4.4. Importaciones marítimas

Dando inicio al proceso de importación marítima, el cliente presenta bajo una reunión sea virtual o presencial su solicitud, suministrando al área comercial las descripciones mínimas requeridas del producto como pesos, dimensiones y valor declarado de la carga para poder elaborar oferta comercial.

Luego de recibir esta información, se realiza cotización con los diferentes proveedores enfocando la oferta comercial más rentable y segura para el cliente. Posterior a ello el área comercial presenta la oferta realizando una explicación clara al cliente y buscando la toma de decisiones más asertiva desde itinerarios hasta rutas de embarque, llegando a una negociación final y coordinando las fechas de despacho de su carga, por parte de su proveedor.

Cuando el cliente no tiene una fecha de embarque clara, debido a que tiene muchos factores que alteran las fechas de itinerario, se debe esperar a realizar reserva y volver a revalidar tarifas en el momento que ya se tenga claridad del embarque. En caso de tener claridad con respecto al despacho, se procede con la elaboración de reserva con el proveedor y se realiza la recogida de la mercancía en origen. Es importante solicitar el documento de transporte marítimo, B/L, para notificar a la agencia de aduanas sobre la importación que se realizará.

Cabe mencionar que a la agencia de aduanas se le deben enviar los siguientes documentos complementarios a la operación:

- Registro con agencia de aduanas
- Registro con puerto
- Factura comercial
- Lista de empaque
- B/L
- Vistos buenos si es requerido

Es importante aclarar que muchas mercancías están sujetas a declaraciones anticipadas obligatorias y restricciones de ingreso. Estas mercancías son las siguientes:

- Importación de materiales textiles, manufactura y calzado, clasificables desde la sección

XI Capítulo 50 al 64 ambos inclusive del arancel de aduanas

- Subpartidas arancelarias 8429.11.00.00, 8429.19.00.00, 8429.51.00.00, 8429.52.00.00, 8429.59.00.00, 8431.41.00.00, 8431.42.00.00 y 8905.10.00.00, correspondiente a maquinaria y sus partes.

- Para las siguientes subpartidas arancelarias de los capítulos 72, 73 y 76.

7210.12.00.00, 7210.30.00.00, 7210.41.00.00, 7210.49.00.00, 7210.50.00.00, 7210.70.90.00, 7210.90.00.00, 7211.23.00.00, 7212.10.00.00, 7212.20.00.00, 7212.30.00.00, 7212.40.00.00, 7212.50.00.00, 7213.10.00.00, 7213.20.00.00, 7213.91.10.10, 7213.91.90.10, 7213.99.00.10, 7213.99.00.90, 7214.10.00.00, 7214.20.00.00, 7214.30.10.00, 7214.91.20.00, 7214.91.90.00, 7214.99.10.00, 7214.99.90.00, 7215.10.10.00, 7215.50.10.00, 7216.10.00.00, 7216.21.00.00, 7216.50.00.00, 7216.69.00.00, 7216.99.00.00, 7217.10.00.00, 7217.20.00.00, 7217.30.00.00, 7217.90.00.00, 7225.91.00.90, 7225.92.00.90, 7225.99.00.90, 7226.99.00.00, 7227.90.00.11, 7227.90.00.90, 7228.30.00.00, 7228.50.10.00, 7228.70.00.00, 7229.20.00.00, 7304.19.00.00, 7304.29.00.00, 7304.90.00.00, 7306.19.00.00, 7306.29.00.00, 7306.30.10.00, 7306.30.99.00, 7306.40.00.10, 7306.50.00.00, 7306.61.00.00, 7306.69.00.00, 7306.90.00.00, 7313.00.10.00, 7326.20.00.00, 7604.21.00.00, 7604.29.20.00.

Se deben entrar a validar según las características del producto a importar para saber si aplica la declaración anticipada y si posee algún visto bueno adicional. Una vez verificado estos requisitos, se valida con la naviera el tiempo de tránsito internacional de la mercancía y la fecha posible de arribo.

Simultáneamente, teniendo claridad de las características mínimas de la carga se procede a cotizar transporte nacional en destino, el cual está sujeto a validación por parte del importador. Asimismo, nuestro cliente estará en monitoreo constante por parte del área operativa ya que es quien recibe la notificación de la orden de arribo y da inicio al proceso de importación.

Existen dos procesos de importación básicos, como importación ordinaria o importación ordinaria con descargue directo. Cuando se tiene un proceso de importación sin descargue directo se notifica a la agencia de aduanas la llegada del buque y el proceso a seguir de nacionalización, pero cuando el proceso es con descargue directo se debe proceder con los siguientes pasos:

1. Se notifica a la agencia de aduanas el arribo de la mercancía y el tipo de descargue.
2. Se le consulta al puerto el número de días libres que se cuenta
3. Se realiza descargue por parte de la naviera (se demora entre 24 a 72 horas)
4. Se procede a realizar tramite de nacionalización
5. Una vez liberada la carga por parte de la aduana colombiana la mercancía queda nacionalizada.
6. Para retiros de mercancía en puerto se deben cancelar todas las facturas de movimientos en puerto y bodegajes.
7. Se le notifica a la agencia de aduanas que se está paz y salvo ante el puerto, para que procedan a hacer la planilla de ingreso a puerto con la transportadora acordada.
8. El transportista solicita cita de ingreso a puerto para cargue de mercancía
9. Se procede a ingreso y cargue de la mercancía y se pone en tránsito nacional.

Concluyendo el proceso de importación, se le notifica al cliente que su carga se encuentra en tránsito, para que dé lugar y disponga de lo necesario para realizar su respectivo descargue, ya que muchos necesitan montacarga o instrumentos especiales para el descargue. Posterior a ello se le envían documentos soporte de la importación, tales como DIM, factura, lista de empaque y facturas de puerto.

4.5. Exportaciones terrestres hacia ecuador

Al recibir la notificación de operación por parte del área comercial, el área operativa solicita los pesos y las dimensiones de la carga a manejar, para realizar la cotización con el transporte nacional y los gastos aduaneros.

Una vez el cliente acepte la cotización, se realiza la programación de recogida de mercancías en las fechas estipuladas por el exportador, y, mientras tanto, el cliente debe ir adelantando los documentos y procedimientos necesarios para la exportación, tales como:

1. Registro con la agencia de aduanas.
2. Lista de empaque.
3. Factura comercial.

Después de que se cumpla con los requisitos anteriores, se realiza la recogida de la mercancía en el día acordado y se notifica a la agencia de aduanas, y a la bodega en Ipiales, del nuevo proceso de exportación. Cabe mencionar que este proceso de recepción en bodegas en Ipiales está sujeto al tránsito estimado por el transporte nacional y factores externos que puedan afectar el recorrido de la carga. Es importante tener presente que se pueden estimar de 4 a 6 días como mínimo.

Durante el proceso de tránsito nacional, la agencia de aduanas debe ir adelantando documentos de cruce de frontera como SAE y Planilla, al mismo tiempo debe comunicarse con el *broker* en destino para ir gestionando documento de transporte (Carta porte, cargue en bodegas) y coordinación del vehículo.

Dando finalización al proceso, el *broker* notifica a la agencia de aduanas el cruce de fronteras y así mismo la agencia de aduanas notifica al cliente. Como soportes finales de la

operación se le hace entrega al exportador de los documentos soporte de la operación, tales como el DEX, factura comercial, lista de empaque, entre otros.

5. Aportes

5.1. En el área de operativa

Haciendo énfasis en el área de los Negocios Internacionales correspondiente al comercio internacional, apoyé activamente desde el 22 de julio del 2021 hasta el 22 de enero en las operaciones de comercio exterior, dando cumplimiento total a las labores asignadas, aportando con mi conocimiento en las diferentes bases de datos como Legiscomex, Muisca- DIAN, y herramientas ofimáticas tales como Excel y Word, los cuales ayudaron a incrementar la efectividad de los procesos derivados de las operaciones.

Reestructuración del Formulario 02 de Transcointer SAS, en donde se realiza un nuevo formulario 02, más organizado, con notas explicativas en cada uno de los apartados y, únicamente con los datos que el cliente debe diligenciar. Esto con el objetivo de simplificarle a los clientes el diligenciamiento del formulario base para las declaraciones juramentadas de origen, ya que el formulario anterior estaba desorganizado y no era muy claro en lo que debían diligenciar.

Figura 2. Formulario 02 de Transcointer S.A.S (parte 1)

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:

1.2 NIT:

1.3 DIRECCIÓN:

1.3.1 TELÉFONO:

1.3.2 FAX:

1.3.3 CORREO ELECTRÓNICO:

1.4 DIRECCIÓN PLANTA DE PRODUCCIÓN:

1.5 NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL:

1.5.1 CIUDAD:

1.5.2 No. C.C.:

2. PRODUCTO A REGISTRAR (DILIGENCIAR UN FORMULARIO PARA CADA PRODUCTO)

2.1 SUBPARTIDA ARANCELARIA (10 DÍGITOS):

2.2 NOMBRE COMERCIAL:

2.3 NOMBRE TÉCNICO:

2.4 UNIDAD COMERCIAL:

3. MATERIALES EXTRANJEROS POR UNIDAD COMERCIAL DE PRODUCTO (IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL EXTERIOR)

No.	DESCRIPCIÓN (NOMBRE TÉCNICO)	SUBPARTIDA ARANCELARIA	PAÍS DE ORIGEN	PAÍS DE PROCEDENCIA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR CIF (COP)	VALOR PLANTA (COP)
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								

3.1. VALOR TOTAL POR UNIDAD DE PRODUCTO EN PESOS COLOMBIANOS: COP -

4. MATERIALES NACIONALES POR UNIDAD COMERCIAL DE PRODUCTO

No.	DESCRIPCIÓN (NOMBRE TÉCNICO)	SUBPARTIDA ARANCELARIA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR PLANTA (COP)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

4.1. VALOR TOTAL POR UNIDAD DE PRODUCTO EN PESOS COLOMBIANOS: COP -

5. COSTOS Y VALOR EN FÁBRICA DEL PRODUCTO TERMINADO

5.1. TOTAL COSTOS DE MATERIAS PRIMAS NACIONALES POR UNIDAD COMERCIAL (VALOR CASILLA No. 4.1): COP -

5.2. OTROS COSTOS DIRECTOS DE FÁBRICA POR UNIDAD COMERCIAL (NO INCLUYE MATERIAS PRIMAS): COP -

5.3. VALOR EN FÁBRICA POR UNIDAD COMERCIAL (SUMATORIA DE LAS CASILLAS 5.1 + 5.2): COP -

5.4. VALOR FOB DE EXPORTACIÓN POR UNIDAD COMERCIAL: COP -

LEER: TODOS LOS ESPACIOS CON LOS MISMOS DATOS QUE SE ENCUENTRAN EN EL RUT Y CÁPSULA DE COMERCIO.

DESCRIPCIÓN: COLOCAR EL NOMBRE TÉCNICO DE CADA MATERIAL CON EL CUAL CUALQUIER PERSONA LO PUEDA IDENTIFICAR FÁCILMENTE O SE PUEDA HACER UNA IDEA DE LO QUE ES. NO INCLUIR EL NOMBRE DE LA MARCA.
SUBPARTIDA: EN CASO DE NO TENERLA, SE DEBE SOLICITAR AL VENDEDOR, O EN SU DEFECTO, VERIFICARLO EN LOS DOCUMENTOS DE COMPRA COMO FACTURA, BL O LISTA DE EMPAQUE.
PAÍS DE ORIGEN: SOLICITAR AL VENDEDOR LA INFORMACIÓN.
PAÍS DE PROCEDENCIA: PAÍS DESDE EL CUAL SE DESPACHÓ LA MERCANCÍA.
UNIDAD DE MEDIDA: MEDIDA CON LA CUAL LA EMPRESA CONTABILIZA LA CANTIDAD UTILIZADA DEL MATERIAL (gramos, litros, galones, metros, etc.).
CANTIDAD: CANTIDAD UTILIZADA POR UNIDAD DE PRODUCTO.
VALOR CIF: EN CASO DE NO TENERLO PRESENTE, SE RECOMIENDA REESTABLE EL IDEX AL VALOR PLANTA PARA Hallarlo.
VALOR PLANTA: VALOR DE LA CANTIDAD UTILIZADA DEL MATERIAL EN CUESTIÓN, PUESTO EN FÁBRICA.

DESCRIPCIÓN: COLOCAR EL NOMBRE TÉCNICO DE CADA MATERIAL CON EL CUAL CUALQUIER PERSONA LO PUEDA IDENTIFICAR FÁCILMENTE O SE PUEDA HACER UNA IDEA DE LO QUE ES. NO INCLUIR EL NOMBRE DE LA MARCA.
SUBPARTIDA: EN CASO DE NO TENERLA, SE DEBE SOLICITAR AL VENDEDOR.
UNIDAD DE MEDIDA: MEDIDA CON LA CUAL LA EMPRESA CONTABILIZA LA CANTIDAD UTILIZADA DEL MATERIAL (gramos, litros, galones, metros, etc.).
CANTIDAD: CANTIDAD UTILIZADA POR UNIDAD DE PRODUCTO.
VALOR PLANTA: VALOR DE LA CANTIDAD UTILIZADA DEL MATERIAL EN CUESTIÓN, PUESTO EN FÁBRICA.

EN ESTE APARTADO SE UNIFICAN TODOS LOS VALORES QUE CONFORMAN EL PRODUCTO:
5.1: VALOR DE LOS MATERIALES NACIONALES.
5.2: OTROS COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN, DISTINTOS A LAS MATERIAS PRIMAS.
5.3: VALOR EN FÁBRICA DE LA UNIDAD: MATERIALES EXTRANJEROS-MATERIALES NACIONALES- OTROS COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN.
5.4: VALOR FOB DE EXPORTACIÓN POR UNIDAD DE PRODUCTO.

Figura 3. *Formulario 02 Transcointer SAS (parte 2)*

6. PROCESO DE PRODUCCIÓN (DESCRIBIR CADA ETAPA DE LA FABRICACIÓN DEL PRODUCTO)	SE DEBE DESCRIBIR SÓLO EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y FABRICACIÓN DE MANERA COMPLETA, RELACIONANDO LA TOTALIDAD DE LOS MATERIALES EXTRANJEROS Y NACIONALES QUE SE DESCRIBIERON EN EL FRENTE CON LOS MISMOS NOMBRES. FAVOR NO INCLUIR TILDES.
8. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO	DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO, EXCLUYENDO LAS TILDES.
9. USOS Y/O APLICACIONES DEL PRODUCTO	DESCRIBIR LOS PRINCIPALES USOS Y/O APLICACIONES DEL PRODUCTO.

5.2. En el área de marketing

Creación del blog para el área de *Marketing* titulado “¿Cómo elegir correctamente el medio de transporte internacional?”, en el cual se exponen factores como el tipo de mercancía, los tiempos, los costos y la necesidad de la operación, para elegir correctamente el medio de transporte internacional.

Figura 4. Pieza gráfica del blog *¿Cómo elegir correctamente el medio de transporte internacional?*



Fuente: Transcointer S.A.S (2021)

Generación de estrategias de mercadeo nacional e internacional, con el objetivo de reestructurar el departamento de mercadeo de la compañía, en aras de obtener mejores resultados en la captación de clientes potenciales, nacional e internacionalmente. Dichas estrategias son las siguiente:

1. Captación de clientes internacionales: Estrategia enfocada a "impulsar lo nuestro" (productos de nuestra región y de nuestro país), haciendo de Transcointer un canal de contacto

entre cliente nacional y cliente internacional, con el objetivo de aumentar el volumen de nuestras operaciones, utilizando el mercadeo como herramienta de captación. cabe resaltar que este tipo de alianzas califican como trabajo en equipo y ayudan a fidelizar a los clientes.

2. Captación de clientes nacionales: Abordar a clientes potenciales desde la posición de "canal de ventas", con el objetivo de que hagan parte de nuestra estrategia de captación de clientes internacionales, dándonos el aval para impulsar sus productos desde nuestro mercadeo con la condición de que las operaciones que surjan de los clientes que captemos, se manejen de manera exclusiva con Transcointer.

6. Conclusiones

A manera de conclusión, quedo satisfecho con el resultado de mis prácticas laborales, las cuales me formaron significativamente en todo lo relacionado a Importaciones y Exportaciones, manejo de la plataforma DIAN y VUCE, así como en la atención al cliente y en el manejo de proveedores de transporte.

Es importante resaltar la ardua gestión que tiene la empresa con el mejoramiento continuo de sus procesos, y, el compromiso formativo con sus practicantes con el objetivo de aportarles los conocimientos necesarios para llevar a cabo sus funciones, adquiriendo experiencia directa en el manejo de operaciones de comercio exterior en diversos sectores tales como el sector del calzado, confecciones, agrícola, metalúrgico, industrial, entre otros.

7. Recomendaciones

Sugiero a la compañía implementar el Formulario 02 con el objetivo de que tanto el cliente como la empresa se ahorren tiempo y puedan ser más eficientes a la hora de realizar las declaraciones de origen. De esta manera, el cliente podrá tener un formulario en el cual sólo diligencie lo necesario, y con las notas se pueda guiar y diligenciar de manera más asertiva, sin que la compañía deba incurrir en la devolución de los formularios para corrección.

Por otra parte, recomiendo la implementación del proyecto para la reestructuración del departamento de *marketing*, en donde se abordan las estrategias para captación de clientes nacionales e internacionales, con el objetivo de que la compañía crezca exponencialmente y ofrezca un plus a sus clientes.

Parte de afianzar las relaciones comerciales nace de ese plus diferenciador con la competencia, y, de lograr llevar a cabo este proyecto, estarían ayudando a crecer a sus clientes nacionales, mientras ellos los ayudan a crecer indirectamente. Además, los clientes potenciales que logren captar y que no manejen las operaciones con ustedes en la actualidad, pueden representar una posible demanda de los servicios ofrece Transcointer en operaciones distintas a las que surjan del “canal de ventas” que ofrece el proyecto, lo cual, aumentará significativamente el volumen de las operaciones que maneja la compañía.

Referencias

- Presidencia de la República de Colombia. (Diciembre 28, 1999). Decreto 2685 de 1999. *Por el cual se modifica la Legislación Aduanera*. Recuperado el 16 de enero de 2022. https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf
- Presidencia de la República de Colombia. (Agosto 6, 2008). Decreto 2883. *Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones*. Recuperado el 16 de enero de 2022. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1498303>
- Guacaneme, R. (2019). *Nuevo Régimen Aduanero Colombiano*. Grupo Editorial Nueva Legislación Ltda.
- LegisComex (2022). *Certificados de Origen*. Recuperado el 16 de enero de 2022. <https://www.legiscomex.com/Documentos/chile-certificados-origen>
- DIAN (2018). *Pruebas de Origen en las Exportaciones Colombianas*. Recuperado el 16 de enero de 2022. <https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/origen/2.2.1%20Cartilla%20sobre%20las%20pruebas%20de%20origen%20en%20las%20exportaciones%20colombianas.pdf>
- Tiempo, C. (2021). *El agente de carga y su labor clave en las operaciones logísticas*. Recuperado el 16 de enero de 2022. <https://www.portafolio.co/contenido-patrocinado/el-agente-de-carga-y-su-labor-clave-en-las-operaciones-logisticas-557742>