

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, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitios web 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**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

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

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe final de práctica empresarial internacional

Daniel Arturo Barrera Gómez

**Trabajo final presentado como requisito para optar el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor:

Margarita Santander Pinto

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Dedicatoria

A Dios por haberme permitido esta experiencia, por darme la salud, la capacidad y entendimiento para alcanzar los objetivos propuestos en el transcurso de mi proyecto de vida y durante mis estudios; por la fortaleza que me dio para continuar en los momentos difíciles.

A mis padres Blanca Inés Gómez Rodríguez y Luis Arturo Barrera Franco porque son mi apoyo en cada momento, por sus valores, por sus consejos, por su ejemplo de trabajo y constancia para salir adelante, por la motivación para ser una persona con principios y para que vaya por el camino del bien, pero sobre todo por su amor único e incomparable.

A mis compañeros de estudio por el apoyo mutuo que existió entre nosotros a lo largo de nuestra formación profesional y por los lazos de amistad que a pesar de la distancia aún se conservan.

A mis maestros que me ayudaron a construir y crecer en cada etapa del camino universitario, aportándome sus conocimientos y fortaleciéndome en cada dificultad.

A la universidad Santo Tomas y la facultad de Negocios Internacionales por su apoyo y consentimiento para estas prácticas que se convirtieron en una magnífica experiencia.

Agradecimientos

A Dios por la oportunidad de vivir, porque desde mi fe es mi fortaleza y sustento.

A mi madre por su esfuerzo y sacrificio que fundamentan la persona en la que me he convertido, por su confianza, su apoyo y por todos sus actos que demuestran amor, ella quien de una forma no tan convencional está siempre para corregir mis faltas y celebrar mis triunfos, tengo la certeza que ella, mi madre, está orgullosa de el hombre que soy y el profesional en que me he convertido.

A mis compañeros, a todos a con quienes sólo compartí un saludo y aún más con los que compartí momentos de alegría y tristeza, los que se hicieron mis amigos y los que estuvieron siempre apoyándome durante toda la carrera.

A la facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás por el apoyo y la ayuda para solucionar los problemas y por brindarme la oportunidad de realizar una práctica empresarial.

A MEGATRADE GLOBAL S.A.S por recibirme con cariño y afecto para hacer parte de sus proyectos y de su trabajo como una empresa comprometida con el desarrollo y crecimiento de las exportaciones de Santander brindando asesoría y apoyo a los diferentes comerciantes de la ciudad.

Tabla de Contenido

Introducción	13
1. Informe final de práctica empresarial internacional	14
1.1 Justificación	14
1.2 Objetivos.....	15
1.2.1 Objetivo General.....	15
1.2.2 Objetivos Específicos.....	16
2. Perfil Megatrade global S.A.S	16
2.1 Misión	16
2.2 Visión.....	17
2.3 Quiénes Somos.....	17
2.4 A qué se dedica la Empresa	18
2.5 Identificación Institucional	18
2.6 Actividad Económica Principal	19
2.7 Propósito de la Empresa.....	19
2.8 Valores Corporativos	20
2.9 Clientes	20
2.10 Portafolio, Productos y Servicios.....	21
2.10.1 Estudio de Mercado Premium.....	21
2.10.2 Estudio de Mercado Small.....	21
2.10.3 Outsourcing de Comercio Exterior.....	22
2.10.4 Operador Logístico	22
2.10.5 Logística y Transporte	23
3. Cargos y Funciones del Practicante	23
3.1 Cargo.....	23

3.2 Funciones a Desempeñar	23
3.2.1 Elaboración de documentos.	24
3.2.2 Analizar Ofertas de Transportistas.....	26
3.2.3 Registros de Clientes en Plataforma Antinarcóticos.....	27
3.2.4 Solicitud firma digital VUCE.	28
3.2.5 Actualización Base de Clientes.....	29
3.2.6 Realizar Cotizaciones.....	31
3.2.7 Elaboración de Listas de Empaque para Clientes.	34
3.2.8 Elaboración de Facturas.....	35
3.2.9 Elaboración Declaraciones Juramentadas.....	36
3.2.10 Elaboración certificado de origen.	38
3.2.11 Participación en Ferias.	40
3.2.12 Elaborar estudios de mercado.	43
3.2.13 Consolidación de carga Costa Rica.....	43
4. Marco Conceptual y Normativo.....	45
4.1 Marco legal	45
4.2 Marco Conceptual.....	46
5 Aportes.....	47
6. Conclusiones.....	47
7. Cibergrafía	:48

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Cuadro de clientes potenciales MEGATARDE GLOBAL S.A.S</i>	20
Tabla 2. <i>Cuadro de empresas a las que se le realizaron declaraciones juramentadas para realizar exportaciones.</i>	37
Tabla 3. <i>Empresas a las que se les radicó certificado de origen.</i>	39
Tabla 4. <i>Productores de la carga para consolidar y realizar exportación a Costa Rica.</i>	44

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Documentos en borrador para realizar los documentos originales para una exportación.	24
<i>Figura 2.</i> Formato de una declaración de exportación y una solicitud de embarque, exportaciones realizadas por Megatrade Global S.A.S.....	25
<i>Figura 3.</i> Cotización de precios de fletes de Mahe(Agosto)	26
<i>Figura 4.</i> Cotización exportación a Guatemala con fletes de Consolcargo, Mahe Neutral Shipping y Cargologistyc.	27
<i>Figura 5.</i> Registro en la plataforma del VUCE empresa Estrato siete S.A.S.....	28
<i>Figura 6.</i> Firma digital tramitada por Megatrade para sus clientes.	29
<i>Figura 7.</i> Muestra algunos de los clientes exportadores de Megatrade, fuente Dian.gov.co	31
<i>Figura 8.</i> Cotización de Megatrade para compañía Cauchera S.A.S	34
<i>Figura 9.</i> Lista de empaque realizada a BAUCH JH S.A.S	35
<i>Figura 10.</i> Plataformas utilizadas para hacer facturas a los clientes de Megatrade.	36
<i>Figura 11.</i> Muestra declaración juramentada	38
<i>Figura 12.</i> Muestra certificado de origen	40
<i>Figura 13.</i> Evidencia de participación en la feria Expo cuero 2019 organizada por Asoindulcals en el centro de convenciones Neomundo en Bucaramanga.....	41
<i>Figura 14.</i> Acompañamiento y participación de la feria expo cueros 201	42

Resumen

La Práctica Profesional se desarrolló en la ciudad de Bucaramanga al haber aprobado todos los créditos de la malla curricular en la Universidad Santo Tomas, cumpliendo con un horario de 8 horas diarias durante 6 meses, periodo determinado por la universidad para finalizar con el proceso académico en Negocios Internacionales.

La práctica se realiza en la empresa MEGATRADE GLOBAL S.A.S como auxiliar logístico de operaciones internacionales trabajando en el área de documentación, reglamentación, facturación, cotizaciones e investigación, cumpliendo los objetivos establecidos desde el inicio.

Se deja en alto principios y valores personales a los cuales la Universidad Santo Tomás, aportó en su fortalecimiento.

Esta experiencia es gratificante, permite evidenciar en campo los conocimientos y competencias aprendidas haciendo verdaderamente significativo lo aprendido en las aulas.

Palabras clave: Exportación, Importación, Factura, Lista de empaque, Certificado de origen, Declaración jurada, Cotización, Registro, Conocimiento de embarque aéreo, Conocimiento de embarque

Abstract

The Professional Practice was developed in the city of Bucaramanga after having approved all the credits of the curriculum in the Santo Tomas de Aquino University, complying with a schedule of 8 hours a day for 6 months, period determined by the university to finish the process Academic in International Business.

The practice is carried out in the company MEGATRADE GLOBAL S.A.S as a logistics assistant of international operations working in the area of documentation, regulation, billing, quotes and research with a duration of 6 months, meeting the objectives established from the beginning. It is left high personal principles and values to which the University Santo Tomás, contributed in its strengthening.

This experience is rewarding, it allows us to show in the field the knowledge and skills learned, making what we have learned in classrooms really meaningful.

Key words: Export, Import, Invoice, Packing list, Certificate of origin, Affidavit, Quotation, Registration, Air waybill, Bill of lading.

Glosario

AIR WAY BIL: Traducción del inglés-Una carta de porte aéreo o una carta de porte aéreo es un recibo emitido por una línea aérea internacional para mercancías y una prueba del contrato de transporte, es un documento del título de la mercancía.

BILL OF LADING: Conocimiento de embarque. Documento que se emplea en el transporte marítimo. Emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas.

CARGA FCL: Corresponde a las siglas de full container load que significan carga de contenedor completo.

CARGA LCL: Corresponde a una carga que no ocupa el espacio completo de un contenedor y comparte este espacio con otras cargas de la misma modalidad.

CERTIFICADO DE ORIGEN: Documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación mencionada en el mismo. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia.

COTIZACION: Precio de un conjunto de acciones a realizar, es un documento informativo de posibles valores para efectuar una acción en este caso de comercio exterior.

DECLARACION JURAMENTADA: Es una manifestación escrita donde se especifica el contenido de materias primas para la elaboración de un producto final.

LISTA DE EMPAQUE: Documento donde se especifica la cantidad exacta de los artículos contenidos en cada una de las cajas, bultos, envases, o dentro del tipo de embalaje utilizado. Los números, marcas y/o símbolos que identifiquen a las mercancías.

VUCE: Ventanilla Única de Comercio Exterior, plataforma que permite a los usuarios exportadores e importadores el trámite electrónico de autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos, que exigen diferentes entidades competentes para la realización de las operaciones específicas de importación y exportación.

Introducción

El informe final consolida el proceso de las prácticas profesionales realizadas en la ciudad de Bucaramanga en la empresa MEGATRADE GLOBAL S.A.S compañía que se encarga de realizar operaciones de comercio internacional.

Las funciones desempeñadas en la compañía durante las practicas se desarrollaron en el área de Operaciones Internacionales con la presencia de la señora Jennifer Rodríguez González Gerente de la Compañía. Básicamente se apoyó en la realización de documentos, cotizaciones, listas de empaque, certificados, facturación y participación en la feria EXPOCUEROS 2019 realizada por ASOINDUCALS.

Esta experiencia es trascendental para la formación profesional pues es un soporte para conocer y familiarizarse con la realidad del mundo laboral.

Se comprobó que la Profesión de Negocios Internacionales cuenta con un amplio campo de acción, por lo que se convierte en una satisfacción la elección realizada que se concretará en el título de Negociante Internacional.

El apoyo recibido de la Universidad Santo Tomás y Megatrade global S.A.S., permitió cumplir a cabalidad los objetivos de la práctica profesional, fortaleciendo el ser, el saber y el hacer que potenciarán futuras experiencias laborales.

1. Informe final de práctica empresarial internacional

1.1 Justificación

Las empresas hoy en día no sólo se dedican a llevar a cabo operaciones privadas, gubernamentales, producción de productos o comercialización de estos a nivel local, sino que también lo realizan a nivel internacional, precisamente eso es a lo que se llama: Negocio Internacional. En la comercialización de bienes y servicios entre países se hacen visibles la relación existente entre una empresa, organización o país a nivel internacional. Este tipo de relaciones implica al comercio exterior e internacional, el cual incluye transacciones como exportaciones, importaciones, inversión extranjera, financiación, relaciones comerciales y demás actividades que implican a dos partes en cualquier lugar del mundo.

Como Profesional en Negocios Internacionales se considera que es primordial que las empresas tengan conocimiento de las diferentes situaciones políticas, la diversidad de mercados y los riesgos del país o entidad con la que se establece un negocio para poder realizar un análisis conveniente para las partes y entablar un enlace que sea beneficioso los involucrados.

Las ventas de bienes o servicios es una de las actividades más pretendidas por las empresas, organizaciones o países debido a que el éxito de estas depende directamente de la cantidad de veces que se pueda realizar, de lo bien que se haga y de qué tan rentable o beneficioso resulta hacerlo.

La Realización de esta práctica empresarial permite incursionar en el mundo comercial y conocer más el ambiente laboral para el cual se preparó el Negociante internacional y que está lleno de complejidades. Como aprendices se puede ampliar las expectativas de la profesión

aumentando la inquietud por investigar, desarrollar y perfeccionar estrategias pertinentes a todo tipo de operación relacionada directamente relacionada con los Negocios Internacionales generando como resultado una capacidad de respuesta frente a cualquier situación que se presente y prepararse para los diferentes cambios que se presentan a medida que las economías siguen en crecimiento y globalizándose.

Además de contar con un equipo de trabajo idóneo en el ámbito de los Negocios Internacionales situación que genera mayor seguridad y confianza en el desempeño de las actividades y el desarrollo de las competencias para ejercer la profesión aprovechando al máximo las capacidades y las oportunidades del mercado y ejerciendo con dominio y empoderamiento los conocimientos adquiridos a lo largo de la formación como profesional en Negocios Internacionales.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Aplicar los conocimientos adquiridos en el proceso de formación académica perfeccionando las técnicas de exportaciones e importaciones, utilizando las herramientas logísticas e informáticas de la compañía, aprovechando las habilidades como negociador internacional para que los procesos que se realizan entre vendedor y comprador se efectúen de manera efectiva y se tenga un beneficio mutuo, donde se pueda satisfacer las necesidades de cada una de las partes según la demanda y oferta del mercado a nivel internacional, en una corta duración, contando con una logística efectiva, la rentabilidad deseada, generando una buena experiencia para cada uno de los clientes y motivando a los empresarios a efectuar operaciones de comercio internacional.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Aprender habilidades y hábitos del éxito profesional con base a la experiencia de la compañía.
- Adquirir conocimientos a partir de experiencias dentro de la compañía que consoliden las competencias profesionales.
- Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la formación profesional para aportar nuevas ideas en la compañía.
- Complementar y aplicar habilidades logísticas en los procesos de exportación e importación
- Conocer la trayectoria de la compañía y saber cómo maneja sus relaciones con las demás compañías que complementan el trabajo de Megatrade.

2. Perfil Megatrade global S.A.S

2.1 Misión

“Optimizar sus procesos de comercio exterior mediante la aplicación de la logística internacional en toda la cadena y un acompañamiento integral que promueva el éxito de nuestros clientes y oportunidades de crecimiento para sus empresas.” Rodríguez, (2019). Megatrade global S.A.S. Misión. Recuperado de <https://megatrade-global.com/nosotros/mision>”

2.2 Visión

“Posicionarnos para el año 2022 como una empresa ejemplar en el sector, gracias a la comunicación y seguimiento permanente en los procesos de comercio exterior, y ser reconocidos como desarrolladores de oportunidades comerciales para el pequeño y gran empresario”.

Rodríguez, (2019). Megatrade global S.A.S. Visión . Recuperado de <https://megatrade-global.com/nosotros/vision>”

2.3 Quiénes Somos

“Somos una empresa que actúa como su departamento de comercio exterior encargándonos de diseñar, orientar, cumplir funciones y responsabilidades que adquirimos con nuestros clientes apoyándolos en la búsqueda de sus proveedores y/o clientes en el exterior, procesos de negociación internacional, logística de transporte nacional e internacional en sus diferentes modalidades , trámites aduaneros y coordinación de todo el proceso de exportación o importación de cualquier producto a nivel mundial con el fin de coordinar la entrega del producto correcto de forma óptima al cliente correcto, en el lugar correcto y en el tiempo exacto. Todo esto dirigido por profesionales expertos en negocios internacionales”. Rodríguez, (2019). Megatrade global S.A.S. Quiénes somos. Recuperado de <https://megatrade-global.com/nosotros>”

2.4 A qué se dedica la Empresa

“Megatrade Global s.a.s es un operador logístico que se dedica a contratar el transporte nacional e internacional, cuenta con su propia representación de agencia de aduana, funcionamos como una organización dedicada a brindar apoyo y asesoría en comercio exterior actuando como coordinador logístico en el manejo y despacho de mercancías de exportación e importación contando con los proveedores necesarios para manejar sus mercancías y productos desde el punto de origen hasta su destino final. “ Cámara de comercio(2019). Cámara de comercio Bucaramanga. Certificados cámara de comercio. Recuperado de <https://www.camaradirecta.com/certificados/cert/index2.htm>”

2.5 Identificación Institucional

- Razón social: MEGATRADE GLOBAL S.A.S
- Ubicación: Calle 35 # 20-21 – Oficina 103 A – Barrio centro / Bucaramanga, Santander.
- Teléfono: (+57) 300 - 8951086 – (+57) 310 – 2374564 – (+57) 7 6709113
- Web: [www. Megatrade-global.com](http://www.Megatrade-global.com)
- E- mail : ___Megatradeglobalcol@gmail.com - ___Megatradexpo@gmail.com - ___Megatradeaux@gmail.com

. “Cámara de comercio (2019). Cámara de comercio Bucaramanga. Certificados cámara de comercio. Recuperado de <https://www.camaradirecta.com/certificados/cert/index2.htm>”

2.6 Actividad Económica Principal

La Actividad económica de la Empresa “Megatrade Global s.a.s tal como se presenta en la página web de la Cámara de Comercio:

“Nos dedicamos a la asesoría y consultoría en negocios en negocios internacionales, comercio exterior, logística, distribución física nacional e internacional. Realización de estudios de factibilidad y estudios de mercado nacional e internacional, representaciones nacionales e internacionales. Asesoría en la creación de nuevas empresas a nivel local.

A nivel local brindamos capacitaciones, formación empresarial y academice así mismo podemos realizar cualquier actividad lícita dentro de Colombia como en el extranjero. “Cámara de comercio (2019). Cámara de comercio Bucaramanga. Certificados cámara de comercio.

Recuperado de <https://www.camaradirecta.com/certificados/cert/index2.htm>”

2.7 Propósito de la Empresa

Optimizar los procesos de comercio exterior mediante la aplicación de la logística internacional en y un acompañamiento integral que promueva el éxito de nuestros clientes y oportunidades de crecimiento empresarial a nivel nacional e internacional colaborando de esta manera a contribuir con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional, en especial las del departamento de Santander, para el año 2022 esperamos posicionarnos como una empresa ejemplar en el sector, gracias a la comunicación y seguimiento permanente en los procesos de comercio exterior, y ser reconocidos como desarrolladores de oportunidades comerciales para el pequeño y gran empresario.

2.8 Valores Corporativos

Dentro de los valores corporativos se destacan en la página web:

“*Compromiso: prestamos atención permanente a nuestros clientes y sus inquietudes sobre sus procesos.

*Ética: actuamos basándonos en nuestros valores morales y con profesionalismo integral.

*Honestidad: coordinamos nuestras operaciones con honradez y transparencia.

*Perseverancia: comprometidos a perfeccionarnos cada día para respaldar a nuestros clientes.”

Rodríguez, (2019). Megatrade global S.A.S. Valores. Recuperado de <https://megatrade-global.com/nosotros/valores>”

2.9 Clientes

Tabla 1. Cuadro de clientes potenciales MEGATRADE GLOBAL S.A.S

NOMBRE	NIT	REGIMEN
ANDREA Q S.A.S	900663422	PERSONA JURIDICA
RODRIGUEZ CAÑAS GEOVANNY	13484679	PERSONA NATURAL
BAUCH JH S.A.S	900946241	PERSONA JURIDICA
ESTRATO SIETE S.A.S	900698805	PERSONA JURIDICA
NAARA S.A.S	901115961	PERSONA JURIDICA
MOLANO CALZATURE S.A.S	901236589	PERSONA JURIDICA
LENISHOES	91541840	PERSONA NATURAL
UFEX S.A	900247071	PERSONA JURICA
TSALACH BUCARAMANGA S.A.S	900803760	PERSONA JURIDICA
ALMACANELA S.A.S	900825768	PERSONA JURIDICA
BROMX S.A.S	900586987	PERSONA JURIDICA
ZAGGO SHOES S.A.S	900605208	PERSONA JURIDICA

D'JOYAS S.A.S	900906952	PERSONA JURIDICA
CARREÑO GOMEZ ANTONIO	91239571	PERSONA NATURAL
HERRERA BERNAL PAOLA	63551123	PERSONA NATURAL
GONZALES CARRILLO CRISTIAN	13510796	PERSONA NATURAL
CHAPARRO ARIAS MONICA	37512615	PERSONA NATURAL
NAVAS JAIMES ANDERSON	1095820250	PERSONA NATURAL
GONZALES GARCIA SEBASTIAN	8160666	PERSONAL NATURAL

2.10 Portafolio, Productos y Servicios

2.10.1 Estudio de Mercado Premium

- Dos países objetivo.
- Características del mercado, comportamiento de compra del consumidor, cultura de compra y de negocios.
- Análisis arancelario, normas de origen y condiciones de acceso.
- Mercado total y principales socios comerciales.
- Lista de 5 compradores con datos de contacto.
- Acuerdos comerciales.
- Ferias comerciales.
- Análisis del mercado objetivo.

2.10.2 Estudio de Mercado Small.

- Un país objetivo.
- Características del mercado y cultura de negocios.
- Análisis arancelario, normas de origen y condiciones de acceso.
- Lista de dos compradores con datos de contacto.
- Acuerdos comerciales.

- Ferias comerciales.
- Análisis del mercado objetivo.

2.10.3 Outsourcing de Comercio Exterior.

Es un servicio permanente, que consiste en convertirnos en el departamento de comercio exterior de su empresa, cumpliendo funciones tales como acompañamiento en reuniones con compradores internacionales, atender vía correo o telefónica sus proveedores y clientes internacionales, asistencia en inglés si se requiere, actualización permanente de la normatividad aduanera con el objetivo de minimizar los costos de exportación e importación y aumentar las ventas hacia el exterior.

2.10.4 Operador Logístico

Representación aduanera a nivel nacional, agencias con más de 20 años de experiencia, asesoría y orientación en cualquier trámite aduanero ante las entidades correspondientes como la DIAN, el MINCIT, etc.

- Trámites de registros, licencias de importación y solicitud vistos buenos.
- Declaración de importación, de valor y tránsito aduanero nacional DTA.
- Trámites ante puertos, navieras, almacenadoras, Dian, bancos, etc.
- Trámites anticipados, inspección previa de mercancías.
- Exportaciones e importaciones temporales.
- Diligencias de aduana de exportación y presencia de la empresa en inspección aduaneras.

2.10.5 Logística y Transporte

- Transporte nacional con diferentes transportadoras
- Transporte internacional de carga vía aérea o marítima
- Alianza con grandes consolidadoras
- Manejo de carga FCL y LCL
-

3. Cargos y Funciones del Practicante

La práctica empresarial en MEGATRADE GLOBAL S.A.S fue iniciada el 28 de febrero de 2019 bajo la supervisión de Yennifer Julieth Rodríguez, Gerente de la Compañía.

3.1 Cargo

El cargo para desempeñar por el practicante es de auxiliar logístico de operaciones internacionales, haciendo que cada exportación e importación se realice de la manera más efectiva posible ahorrando tiempo y dinero.

- Planificar envíos de paquetes y productos por compañías transportistas.
- Seleccionar y utilizar las herramientas requeridas en la elaboración de documentos para procedimientos de exportaciones e importaciones.
- Reconoce las características de distintos tipos de cargas, naves y vehículos de transporte.

3.2 Funciones a Desempeñar

3.2.1 Elaboración de documentos.

Realizar la documentación correspondiente para cada exportación o importación según los requisitos aduaneros, aprovechando de manera eficiente las plataformas informáticas de la compañía enviando a los productores un documento llamado FORMA 02 para ser completado con la respectiva información de cada compañía y además describir explícitamente las materias primas utilizadas para la fabricación de cada producto, esta forma se toma como un borrador para realizar correcciones en referencia a nombre del producto, unidad de medidas, cantidad, precio y partidas arancelarias.

FORMULARIO 02
REGISTRO DE PRODUCTORES NACIONALES. OFERTA EXPORTABLE
Y DETERMINACIÓN DE ORIGEN

0.1 REGISTRO INICIAL 0.2 RENOVACIÓN: _____

A EMPRESA
 NOMBRE EMPRESA: LUZ MARY PEÑUELA I.2 NIT: 63346704
 CIUDAD: BUCARAMANGA
 CARGO: GERENTE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO (DILIGENCIAR UN FORMULARIO PARA CADA PRODUCTO)
 DESCRIPCIÓN: SANDALIA PARA NIÑA CAPELLADA EN SINTETICA Y SUELA SINTETICA
 PARA NIÑA CAPELLADA EN SINTETICA Y SUELA SINTETICA
 NOMBRE PRODUCTO: SANDALIA PARA NIÑA CAPELLADA EN SINTETICA Y SUELA SINTETICA
 NIT: 64029690000

PAIS DE PROCEDENCIA
 3.2 ALTEX 3.3 ZCNA FRANCA

DESCRIPCIÓN	Subpartida Arancelaria	PAIS ORIGEN	PAIS PROCEDENCIA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR CIF \$	VALOR FOB \$
RECIANO	3926400000	CHINA	CHINA	CM2	20	1500	

VALORES EN PLANTA POR UNIDAD COMERCIAL DE PRODUCTO (COL \$)

DESCRIPCIÓN	Subpartida Arancelaria (10 DIGITOS)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR EN PLANTA POR UNIDAD COMERCIAL DE PRODUCTO
RECIANO	3926400000	CM2	10	1500
RECIANO	64029690000	PASES	1	1500
RECIANO	3926400000	CM2	15	1500
RECIANO	3926400000	UNIDADES	1	1500
RECIANO	3926400000	CM CUBIC	300	1500
RECIANO	3926400000	MIS	1	1500
RECIANO	3926400000	CM CUBIC	1500	1500

FÁBRICA PRODUCTO TERMINADO
 MATERIAS PRIMAS NACIONALES/U.COMERCIAL (Valor castilla No 5.11) \$ 8.650
 COSTOS DE FÁBRICA/U. COMERCIAL (No incluye materias primas) \$ 6.900
 VALOR U. COMERCIAL (Mayor a sumatoria castillas No 6.1+6.2+4.1.1) \$ 22.500
 VALOR U. COMERCIAL \$ 25.500
 de aduana en Bivertazgo → 3926400000

Figura 1. Documentos en borrador para realizar los documentos originales para una exportación.

- ✓ Registrar los procesos de exportaciones e importaciones realizados por la empresa realizando un seguimiento a cada procedimiento donde se implica el llenar documentos con información de las personas que se ven involucradas en estos procesos de comercio exterior, para

este procedimiento se hicieron documentos como declaraciones de exportación (DEX), solicitudes de embarque, bill of lading (BL), Air Will Bill y cartas de responsabilidad, durante estos procedimientos me encontré en compañía de la persona encargada por la empresa debido a la falta de experiencia en la elaboración de estos documentos, dichos formatos son realizados para tener un tránsito legal de los diferentes productos y son requeridos por las empresas transportistas y entidades como la DIAN realizando este procedimiento pude compartir conocimientos y experiencias de aprendizaje junto a Yennifer Rodríguez gerente de la compañía, la cuales me ayudaron a fortalecer mis habilidades logísticas.

The image displays two official forms from the DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) of Ecuador. The left form is a 'Declaración de Exportación' (Export Declaration) for 'ESTRATO SIETE S.A.S.' and 'AGENCIA DE ADUANAS FEDEGAS SAS NIVEL II'. It includes fields for identification numbers, company details, and a summary of goods. The right form is a 'Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos' (Request for Authorization of Shipment and/or Previous Registrations) for 'BAUCH JH S.A.S.' and 'AGENCIA DE ADUANAS FEDEGAS SAS NIVEL II'. It details the shipment, including the origin (Cuenca), destination (Cuenca), and specific export conditions. Both forms feature barcodes and various checkboxes and dropdown menus for classification and status.

Figura 2. Formato de una declaración de exportación y una solicitud de embarque, exportaciones realizadas por Megatrade Global S.A.S.

3.2.2 Analizar Ofertas de Transportistas

✓ Analizar las cotizaciones de diferentes aerolíneas y agencia de carga para seleccionar la más favorable para el exportador e importador, estas cotizaciones se realizaban en un cuadro de excel donde se reunía la información de diferentes transportistas como Mahe Neutral shipping, Consolcargo, Coopetran y Cargo logistyc para de esta manera poder realizar un comparativo de tarifas y recargos para así elegir la transportista mas económica y reducir costos en esta operación logística para nuestros clientes exportadores y así se genere mayor rentabilidad y beneficio.

TARIFARIO EXPORTACIONES AÉREAS AGOSTO

Valido hasta: 31 de Agosto de 2019



AEROLINEA	AVION	TRAFICO	DESTINO	MIN	-100	-100	-300	-500	FS	OTROS	DC	DA	Calidad	CONEXIÓN	T. TRANSITO DIAS
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-UIO	QUITO	120	1.48	1.25	1.1	0.95	0.3	ATF 0.10*/KG	35	45	1.2.3.4.5.6.7	2.8	2.4.4
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-LIM	LIMA	125	1.72	1.45	1.3	1.15	0.3	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
AVIANCA	CAO	(BAQ)-BOG-LIM	LIMA	125	1.72	1.45	1.3	1.15	0.3	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-EZE	BUENOS AIRES	125	2.26	1.9	1.7	1.6	0.3	0	50	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
LAN	PAX	(BAQ)-BOG-SCL	SAN DE CHILE	125	2.8	2.5	2.4	2.3	NA	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
DHL	PAX	(BAQ)-BOG-PTY-GUA	GUATEMALA	125	2.82	1.89	1.84	1.69	NA	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	2.3.4.5.6.7	3.4.5
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-PTY	PANAMA	120	1.81	1.36	1.05	0.85	0.3	ATF 0.015*/KG	35	45	1.2.3.4.5.6.7	3.4.5.6.7	2.4.5
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-SJO	SAN JOSE	125	1.82	1.55	1.51	1.26	0.3	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-JFK	NEW YORK	125	2.84	2.3	2.25	2.2	0.3	NA	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
AVIANCA	PAX	BAQ-BOG-MAD-BCN	BARCELONA	125	3.5	2.7	2.1	1.8	0.3	USD 6.00	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	3.4.6
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-MAD	MADRID	125	3.5	2.7	2.1	1.8	0.3	USD 6.00	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
LAN	PAX	(BAQ)-BOG-SCL-MEX	MEXICO	125	2.08	1.9	1.85	1.85	NA	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	3.4.6
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-MEX	MEXICO	125	1.88	1.5	1.3	1.25	0.3	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4
AVIANCA	PAX	(BAQ)-MIA	MIAMI	125	2	1.95	1.95	1.95	0.3	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	1.4.2
AVIANCA	PAX	(BAQ)-BOG-MIA	MIAMI	125	2	1.7	1.55	1.35	0.3	0	35	45	1.2.3.4.5.6.7	1.2.3.4.5.6.7	2.4.4

IMPORTANTE TENER EN CUENTA SIEMPRE HAY QUE COORDINAR LA PERSONA UN DIA ANTES

NOTA: Solo aplica para carga general, tener en cuenta cobro 80,00 USD por manejo sucursal, favor tener presente que después del 3 día hay cobro de bodegajes que oscilan entre USD 50.00 y USD 90.00 por día, osea el 4 día la aerolínea empieza a cobrar.

INSPECCION: USD 4.00 X CAJA min 10.00 0 USD 15.00 POR PALLET
 INSPECCION: HUACAL USD 15.00 X CADA PIEZA
PAX LAN: 100*100*100 PESO 90 KGS POR PIEZA
PAX AVIANCA: 140*120*105 PESO 180 KGS POR PIEZA
 CAO: 3.00 X AN 2.00 X AL 1.50
 OBSERVACION: VUELOS MEDELLIN A BOGOTA Y CLO A BOG SON DIARIOS EN PASAJEROS
 AIT: TAX PANAMA
 ATF: AIRPORT TRANSFER FEE
 NOTA: SOLO CARGA GENERAL. DIM 2.00 L X 2.00 AN X 1.6 ALT. PESO MAX 1000 KGS X PIEZA





Figura 3. Cotización de precios de fletes de Mahe(Agosto)

	FLETE	FUEL	DUE CARRIER HADLING	DISBURMENT FEI	IMPORT FEE	COLLECT FEE	FEES	AWB	DUE AGENT	INSPECCION TRANSPORTE	ADUANA	TOTAL	
AIR CARGO	326,268						43	25	30	25		449,268	
AIR FRANCE	350,892							25	30	25		430,892	
KLM CARGO	350,892							25	30	25		430,892	
COPA AIRLINES	218,6028	12,636					25	25	30	25		336,2388	
DHL	208,494							25	30	25		288,494	CONSOLCARGO
AVIANCA	176,904	37,908					35	25	30	25		329,812	
DHL	238,8204		35						45	20		303,8204	MAHE
COPA	224,9208	12,636	25		10%	20		15	50	40	50	438	
AVIANCA	202,176	37,908	25	10	10%	20			50	40	50	435	CARGOLOGISTIC
DHL	145,314		25			7,5816	7,2657		50	40	50	325,1613	
PESO VOLUMETRICO	126,36												

Figura 4. Cotización exportación a Guatemala con fletes de Consolcargos, Mahe Neutral Shipping y Cargologistic.

3.2.3 Registros de Clientes en Plataforma Antinarcóticos

Realizar el registro en la plataforma del VUCE por medio de correo electrónico con cámara de comercio, RUT y fotocopia de la cedula de ciudadanía del representante legal, este procedimiento se realiza con los nuevos clientes exportadores de Megatrade Global S.A.S para que sean autorizados por la policía antinarcóticos para efectuar operaciones de comercio exterior, además de mantener actualizada la base de datos de los clientes antiguos según los diferentes cambios que se realizan en las compañías como nuevos clientes, agencias de aduana o empresas transportistas.

POLICIA NACIONAL:		
REGISTRO DE EXPORTADORES		
EMPRESA SOLICITANTE		
Identificación	Nombre Razón Social	Email para notificaciones
900698805-2	ESTRATO SIETE S.A.S.	estratosiete@gmail.com
Representante Legal		
No. Identificación	Nombres	Email
91451765	GABRIEL MORENO PRADA	estratosiete@gmail.com
Datos de Ubicación		
Dirección	Municipio	Departamento
CR 34 109 29 BRR CALDAS	FLORIDABLANCA	SANTANDER

SEDES								
SUCURSAL	DIRECCION	BARRIO	CIUDAD	DEPARTAMENTO	ZONA	TIPO PREDIO	TELEFONO	CELULAR
ESTRATO SIETE SAS	CARRERA 34#109-29	CALDAS	FLORIDABLANCA	SANTANDER	Urbana	Propia	6314738	316-468-0010

Cantidad de sedes: 1

Figura 5. Registro en la plataforma del VUCE empresa Estrato siete S.A.S

3.2.4 Solicitud firma digital VUCE.

Solicitar las firmas digitales para documentos informáticos en la empresa Megatrade y para los clientes exportadores que desean adquirirla, cuando el gobierno las otorga gratuitamente a los exportadores continuos se realiza la inscripción en la página del VUCE , las firmas se pueden solicitar ante la policía antinarcóticos por medio de GSE o la cámara de comercio de la ciudad enviando el RUT, Cedula del representante legal y cámara de comercio, esta firma se puede solicitar por 1 o 2 años, su función es la firma de documentos digitales que son solicitados por la DIAN para efectuar con seguridad y de forma legal las diferentes operaciones de comercio exterior por los diferentes exportadores de la región en especial los clientes de Megatrade Global s.a.s



Figura 6. Firma digital tramitada por Megatrade para sus clientes.

3.2.5 Actualización Base de Clientes.

La empresa Megatrade Global S.A.S cuenta con clientes que realizan exportaciones de zapatos, continuamente estos clientes deben ser registrados en una base de datos de la DIAN. Para realizar el registro se debe solicitar una autorización firmada por cada exportador donde certifica a la empresa como encargada del acompañamiento de las operaciones de comercio exterior que va a realizar. Anualmente se actualiza la plataforma. Pasado este tiempo si los exportadores desean realizar la renovación se hace el mismo procedimiento como la primera vez que fueron registrados y además se realizan los registros de los nuevos clientes que está adquiriendo la compañía, ya que el enfoque de Megatarde Global s.a.s es apoyar a las pequeñas empresas y motivarlas a tener negociaciones con clientes internacionales para que este se dé cuenta de las oportunidades que tiene el mercado global.

Los registros se realizan en la base de datos, después de registrado o renovado el nuevo cliente se solicita una autorización o poder ante la Dian para poder realizar los procesos exportadores de cada uno de los clientes con el visto bueno de dicho ente gubernamental y del representante legal de cada empresa para así tener un control y verificar que los procedimientos que cada cliente de Megatrade se efectúen de una manera correcto y así poder evitar errores en documentación que puedan generar retenciones de mercancías o incrementen los costos y gastos de las exportaciones o importaciones a realizar.

Ingresar	No. Documento	Organización	Tipo Asunto	Fecha Inicio	Fecha Fin	PDF
	13208700586184	NIT: 1095786331	Proceso de Exportación	04/12/2018	04/12/2020	Archivo Pdf
	13208700603985	UFEX S.A. NIT: 900247071	Proceso de Exportación	26/02/2019	26/02/2021	Archivo Pdf
	13208700608463	NAARA S.A.S. NIT: 901115961	Proceso de Exportación	27/03/2019	27/03/2021	Archivo Pdf
	13208700610598	NIT: 63551123	Proceso de Exportación	12/04/2019	12/04/2021	Archivo Pdf
	13208700611120	NIT: 91529289	Proceso de Exportación	16/04/2019	16/04/2021	Archivo Pdf
	13208700614662	MOLANO CALZATURE S.A.S. NIT: 901236589	Proceso de Exportación	13/05/2019	13/05/2021	Archivo Pdf
	13208700614820	NIT: 91541840	Proceso de Exportación	14/05/2019	14/05/2021	Archivo Pdf

Ingresar	No. Documento	Organización	Tipo Asunto	Fecha Inicio	Fecha Fin	PDF
	13208700570671	FYOIRE INDUSTRIAS S.A.S NIT: 901089054	Proceso de Exportación	17/08/2018	17/08/2019	Archivo Pdf
	13208700574968	LA MISION DEL SIGLO XXI S.A.S. NIT: 900663422	Proceso de Exportación	18/09/2018	18/09/2019	Archivo Pdf
	13208700519771	NIT: 13484679	Proceso de Exportación	27/09/2017	27/09/2019	Archivo Pdf
	13208700523903	NIT: 37512615	Proceso de Exportación	27/10/2017	25/10/2019	Archivo Pdf
	13208700609676	ANDREA Q SAS NIT: 901246179	Proceso de Exportación	04/04/2019	03/11/2019	Archivo Pdf
	13208700525291	NIT: 63311620	Proceso de Exportación	07/11/2017	07/11/2019	Archivo Pdf
	13208700525308	NIT: 1098731707	Proceso de Exportación	07/11/2017	07/11/2019	Archivo Pdf
	13208700580945	CALZADO ZOLA SAS. NIT: 901172821	Proceso de Exportación	07/11/2018	07/11/2019	Archivo Pdf
	13208700527493	NIT: 63339772	Proceso de Exportación	22/11/2017	22/11/2019	Archivo Pdf
	13208700531467	NIT: 63346704	Proceso de Exportación	19/12/2017	19/12/2019	Archivo Pdf

Figura 7. Muestra algunos de los clientes exportadores de Megatrade, fuente Dian.gov.co

3.2.6 Realizar Cotizaciones.

Según los servicios prestados por Megatrade Global S.A.S se realizan cotizaciones para los clientes que desean exportar cualquier producto a nivel mundial, las cotizaciones se realizan en el sistema de la empresa según las necesidades de cada cliente como son el transporte, documentación, permisos, registros sanitarios, certificados fitosanitarios y los servicios de acompañamiento requeridos como agenciamiento aduanero y legalización de mercancía para así poder brindar un servicio completo y eficaz para nuestros clientes.

- ✓ Muestra de cotización

Bucaramanga, 17 de Julio de 2019

Señores **COMPAÑÍA CAUCHERA COLOMBIANA S.A ATN**

Srta Juleth Atencia

Asunto: Tarifas Año 2019

CONCEPTO TARIFA 1 AGENCIAMIENTO ADUANERO

1.1 Agenciamiento aduanero Puertos 0,40% CIF+\$100.000, mínima \$320,000

1.2 Agenciamiento aduanero Aeropuertos 0,40% CIF+ \$100.000, mínima \$300,000

1.3 Recargo por descargue directo \$200,000

1.4 DTA \$450.000 1.5

2 FORMULARIOS Y GASTOS FIJO

2.1 Gastos fijos por operación \$150.000 Nota: se cobrará el valor de gastos varios independientemente del número de exportadores/importadores por embarque

3 TRÁMITES ANTE LA VENTANILLA UNICA DE COMERCIO EXTERIOR (VUCE)

3.3 Certificado de Origen \$70,000

3.4 Criterio de Origen \$90,000

4 ASISTENCIA EN LAS INSPECCIONES O DESPACHO DE MERCANCÍA

4.1 Asistencia inspección previa, física DIAN, ICA/INVIMA, antinarcóticos, control posterior POLFA/DIAN o despacho (c/u)

\$150.000

NOTA: En caso de asistencia los días domingos o festivos, la tarifa por este concepto tendrán un incremento de \$50.000 4.2 Sellos de seguridad por unidad \$25,000

5 TRÁMITE ANTE ENTIDADES DE CONTROL

5.1 ICA, INVIMA, DASALUD \$200,000

5.2 Prórroga almacenamiento \$50,000

6 SEGUROS

6.1 Cotización de seguro \$72,000

7 LIBERACIONES

7.1 Liberación documento transporte \$70,000

8 OTROS SERVICIOS

8.1 Formularios oficiales Al costo

8.2 Gastos portuarios Al costo

8.3 Custodia documentos originales por operación \$25,000

NOTA

Las tarifas NO incluyen IVA. Nuestros servicios están gravados con IVA del 19% y los pagos a terceros con el gravamen a movimientos financieros del 4x1000.

De ACUERDO CON EL NÚMERO DE OPERACIONES MENSUALES PODEMOS OFRECER UN DESCUENTO EN ALGUNAS TARIFAS.

Forma de pago: anticipo

Para cualquier requerimiento comuníquese con:

Nombre Cargo Dirección Correo Electrónico Yennifer J. Rodríguez

Gerente (Cel. 3008951086) Megatradeglobalcol@gmail.com

Cordialmente,

Yennifer Rodríguez González

Esta cotización fue realizada y posterior mente revisada por la Gerente de la compañía Yennifer Rodríguez.



Nit. 900.717.216-7 Régim

Bucaramanga, 17 de Julio de 2019

Señores
COMPAÑÍA CUCHERA COLOMBIANA S.A
 ATN Srta Juleth Atencia

Asunto: Tarifas Año 2019

	CONCEPTO	TARIFA
1	AGENCIAMIENTO ADUANERO	
1.1	Agenciamiento aduanero Puertos	0,40% CIF+\$100.000, mínima \$320,000
1.2	Agenciamiento aduanero Aeropuertos	0,40% CIF+ \$100.000, mínima \$300,000
1.3	Recargo por descargue directo	\$200,000
1.4	DTA	\$450,000
1.5		
2	FORMULARIOS Y GASTOS FIJOS	
2.1	Elaboración declaración importación, valor, exportación o DTA (c/u)	\$50,000
2.2	Gastos fijos por operación	\$150,000
	Nota: se cobrará el valor de gastos varios independientemente del número de exportadores/importadores por embarque	
3	TRÁMITES ANTE LA VENTANILLA UNICA DE COMERCIO EXTERIOR (VUCE)	
3.3	Certificado de Origen	\$70,000
3.4	Criterio de Origen	\$90,000
4	ASISTENCIA EN LAS INSPECCIONES O DESPACHO DE MERCANCÍA	
4.1	Asistencia inspección previa, física DIAN, ICA/INVIMA, antinarcóticos, control posterior POLFA/DIAN o despacho (c/u)	\$150,000
	NOTA: En caso de asistencia los días domingos o festivos, la tarifa por este concepto tendrán un incremento de \$50.000	
4.2	Sellos de seguridad por unidad	\$25,000

Figura 8. Cotización de Megatrade para compañía Cauchera S.A.S

3.2.7 Elaboración de Listas de Empaque para Clientes.

Realizar lista de empaque para clientes que lo solicitan cuando la exportación lo requiere, se procede a clasificar los productos que se envían por sus referencias, color, modelo y diseños dando así la cantidad de productos y su peso exacto a enviar en la exportación para no tener problemas a la hora de realizar el trámite para legalizar el ingreso de la mercancía al país destino en la aduanas fronterizas, así se puede evitar cometer infracciones que generen sanciones a el exportador o importador.

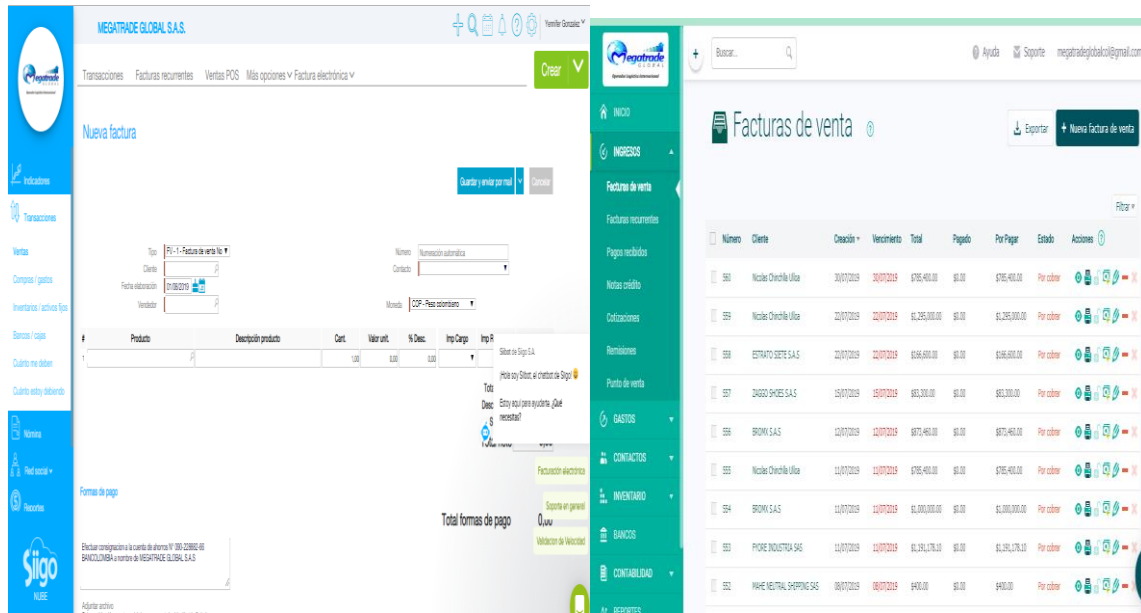


Figura 10. Plataformas utilizadas para hacer facturas a los clientes de Megatrade.

3.2.9 Elaboración Declaraciones Juramentadas.

Las declaraciones juramentadas son el paso anterior requerido para crear un certificado de origen, estos trámites se hacen cuando se va a realizar una exportación y el país destino de la mercancía requiere estos documentos.

Una declaración cuenta con la descripción de la empresa y se enumeran el total de materias primas que se necesitan para la creación de un producto, se especifican los costos, se da la clasificación o partida arancelaria y por último el precio del material utilizado. Además se realiza una descripción de la elaboración del producto y la función para la que va a ser utilizado, este documento se firma electrónicamente y se sube a la base de datos de la DIAN para ser revisado y aprobado.

Las siguientes son algunas de las declaraciones juramentadas realizadas.

Tabla 2. Cuadro de empresas a las que se le realizaron declaraciones juramentadas para realizar exportaciones.

NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
Geovanny Rodríguez Cañas	13484679	4202220000	Cartera para niña fabricada en sintetico
Geovanny Rodríguez Cañas	13484679	6402999000	Calzado para niña capellada sintética y suela sintética.
Luz Yolanda Gómez	37801476	6403999000	Calzado para dama capellada cuero y suela sintética.
Paola Andrea Herrera	63551123	6402999000	Sandalia capellada sintética y suela sintética
Estrato Siete S.A.S	900698805	4203300000	Cinturón unifaz de cuero para hombre
Bauch JH S.A.S	900946241	4203300000	Cinturon unifaz de cuero para hombre
Bauch JH S.A.S	900946241	6403999000	Calzado para hombre capellada en cuero y suela sintética
Naara S.A.S	901115961	6402999000	Calzado para dama capellada sintética y suela sintética
Molano calzature S.A.S	901236589	6402999000	Calzado tennis para dama capellada sintética y suela sintética
Andrea Q S.A.S	901246179	6403999000	Calzado para dama capellada en cuero y suela de caucho

Declaración juramentada de la empresa Estrato siete s.a.s para el producto calzado para hombre capellada en cuero y suela sintética con partida arancelaria 6403999000.

<p>DIAN DECLARACIÓN JURADA DE REGISTRO Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</p> <p>1. IDENTIFICACION DE EMPRESA</p> <p>1.1 R.U.T.: 90698805</p> <p>1.2 Nombre Contador: ESTRATO SIETE SAS</p> <p>1.3 Dirección planta de producción: CRA 34 NO 109 29 BARRIO CALDAS FLORIDABLANCA</p> <p>1.4 Correo electrónico de notificación:estratosiete@gmail.com</p> <p>2. PRODUCTO REGISTRADO</p> <p>2.1 Subpartida Arancelaria: 64039900</p> <p>2.2 Nombre Comercial: CALZADO PARA HOMBRE CAPELLADA EN CUERO Y SUELA SINTETICA</p> <p>2.3 Nombre Técnico: CALZADO PARA HOMBRE CAPELLADA EN CUERO Y SUELA SINTETICA</p> <p>2.4 Unidad Comercial: PARES</p> <p>3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERO:</p> <p>3.1 Zona Franca: NO</p>	6. MATERIALES NACIONALES					
	No	Nombre Técnico	Partida	Unidad	Cantidad	Valor Planta \$
	1	CUERO BOVINO	41079900	DECIMETRO CUADR	24.00000000	14,520.00000000
	2	SUELA SINTETICA	64062000	PARES	1.00000000	11,200.00000000
	3	PLANTILLA SINTETICA	64065000	PARES	1.00000000	453.00000000
	4	PEGANTE A BASE DE CAUCHO	35069000	CENTIMETRO CUBI	150.00000000	1,158.00000000
	5	HILO POLIESTER	54010900	METRO	2.00000000	400.00000000
	6	FORRO SINTETICO	64031000	CENTIMETRO CUAD	12.00000000	768.00000000
7	HERRIAJE METALICO	83089000	UNIDADES	2.00000000	240.00000000	

Figura 11. Muestra declaración juramentada

3.2.10 Elaboración certificado de origen.

La realización de los certificados de origen se realiza en la base de datos de los exportadores registrados por Megatrade Global S.A.S en la DIAN, se procede a crear según el esquema para el país al cual va la mercancía se revisan las facturas de venta para especificar el contenido de la exportación, verificar la cantidad de producto, tener claridad sobre el valor exacto de los productos y el termino en el que la negociación fue realizada.

Después de llenar los datos requeridos se firma de forma digital, se sube a la base de datos de la DIAN y se solicita su firma además de esto se debe tener en cuenta que algunos de estos certificados se reciben de forma digital o física.

Las siguientes son algunas de las empresas a las que se le radicó el certificado de origen para realizar una exportación.

Tabla 3. *Empresas a las que se les radicó certificado de origen.*

NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION PRODUCTO	DEL PAIS DESTINO
Geovanny Rodríguez Cañas	13484679	4202220000	Cartera para niña fabricada en sintético	Ecuador
Geovanny Rodríguez Cañas	13484679	6402999000	Calzado para niña capellada sintética y suela sintética.	Ecuador
Luz Yolanda Gómez	37801476	6403999000	Calzado para dama capellada cuero y suela sintética.	Costa rica
Paola Andrea Herrera	63551123	6402999000	Sandalia capellada sintética y suela sintética	Costa rica
Estrato Siete S.A.S	900698805	4203300000	Cinturón unifaz de cuero para hombre	Uruguay
Bauch JH S.A.S	900946241	4203300000	Cinturon unifaz de cuero para hombre	Uruguay
Bauch JH S.A.S	900946241	6403999000	Calzado para hombre capellada en cuero y suela sintética	Ecuador
Naara S.A.S	901115961	6402999000	Calzado para dama capellada sintética y suela sintética	Costa rica
Molano calzature S.A.S	901236589	6402999000	Calzado tennis para dama capellada sintética y suela sintética	Costa rica
Andrea Q S.A.S	901246179	6403999000	Calzado para dama capellada en cuero y suela de caucho	Costa rica

Certificado de origen de la empresa Estrato siete s.a.s para el producto calzado para hombre capellada en cuero y suela sintética con partida arancelaria 6403999000 con destino final Uruguay.



 REPUBLICA DE COLOMBIA Ministerio de Comercio, Industria y Turismo		CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACION COLOMBIANA DE INTEGRACION		FORMA No. C03700273		
PAIS EXPORTADOR COLOMBIA			PAIS IMPORTADOR URUGUAY			
Item Number	Partida Arancelaria	Descripcion	Valor F.O.B	Cantidad	Peso	Cambio Partida (original)
1	6403999000	CALZADO PARA HOMBRE CAPELLADA EN CUERO Y SUELA SINTETICA-CALZADO PARA HOMBRE CAPELLADA EN CURO Y SUELA SINTETICA, REFERENCIAS 272, 198, 243, 200, 256, 193 Y 246	9845.60	496.0000	571.2000	NO
Total F.O.B			US \$ 9845.60			
6. DECLARACION DE ORIGEN						
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura Comercial No.						3988
de Fecha	2019/07/29	cumplen con lo establecido en las normas de origen del presente Acuerdo			AAP-ACE-59	
de conformidad con el siguiente desglose:						
EXPORTADOR O PRODUCTOR				Sello y Firma del Exportador o Productor		
Razon Social:	ESTRATO SIETE S.A.S.					
Direccion:	CR 34 109 29 BRR CALDAS FLORIDABLANCA					

Figura 12. Muestra certificado de origen

3.2.11 Participación en Ferias.

Se participó en la feria EXPOCUERO 2019 realizada por ASOINDUCALS donde se enfocó en los vendedores y comerciantes de cuero, calzado y manufacturas, la feria se realizó en Bucaramanga los días 16, 17, 18 y 19 de Julio en el centro de convenciones Neomundo.



Figura 13. Evidencia de participación en la feria Expo cuero 2019 organizada por Asoindulcals en el centro de convenciones Neomundo en Bucaramanga

En esta feria se vio la participación de diferentes fabricantes a nivel nacional, evidenciándose que la ciudad de Bucaramanga es un área potencial para realizar negocios en este sector por la cantidad de compradores internacionales y nacionales que buscan productos de buena calidad y a precios muy económicos para llevarlos al mercado extranjero.

En esta feria se realizaron las siguientes actividades:

- ✓ Acompañamiento a fabricantes de la ciudad

La compañía se distingue por su apoyo y cercanía con los pequeños y medianos empresarios de la ciudad en el sector de las manufacturas y el calzado, durante la feria se asesoró y se brindaron

estrategias de negociación a diferentes empresas de la ciudad que participaron como vendedores en la feria.

✓ Acompañamiento a compradores internacionales

La empresa a pesar de su corta trayectoria en el mercado, pero con su excelente servicio al cliente y su eficacia logística cuenta con compradores de Costa Rica y Estados Unidos que cuando visitan estas ferias solicitan el acompañamiento de Megatrade para realizar la consolidación y la exportación de las mercancías adquiridas por el importador, además de estar al tanto de la fabricación y producción a tiempo de los productos para ser entregados en destino en el momento justo en que son solicitados.

✓ Participación como compradores

Se realizaron negociaciones con expositores de la feria en el sector del calzado. Se hicieron las compras de nuevas colecciones para la creación de un negocio de venta de calzado para dama y niño en la ciudad de Bucaramanga.



Figura 14. Acompañamiento y participación de la feria expo cueros 201

3.2.12 Elaborar estudios de mercado.

Investigar en las bases de datos como legiscomex, trade map y procolombia las nuevas oportunidades en el mercado para diferentes productos que deseen exportar nuestros clientes o para clientes que quieren incursionar en el mercado con productos novedosos que puedan tener unas oportunidades a nivel mundial.

Además de analizar estadísticas, buscar compañías favorables para el producto, ver las posibilidades que existen para que el producto sea exitoso, analizar los costos y beneficios para tener claro si el producto con el que vamos a llegar a un nuevo país será competitivo en el mercado.

El estudio de mercado es una base para saber si es una buena idea ingresar en el nuevo mercado y tener una idea de que tan fuerte es la competencia o si por el contrario es un mercado del cual se pueden obtener magníficos beneficios.

Este estudio de mercado se realizó para un productor de limón criollo que desea probar en el mercado internacional teniendo en cuenta que es un producto que tiene una gran demanda en varios países de América central y Estados Unidos.

3.2.13 Consolidación de carga Costa Rica

Finalizadas las ferias del calzado en Bucaramanga y Bogotá, un comprador internacional de Costa Rica realizó un pedido de calzado a 15 diferentes productores y encargó del trabajo de la consolidación y exportación a Megatrade global S.A.S.

Para realizar la consolidación de esta mercancía se tuvo que tener una fotocopia de todos los pedidos realizados. De estos documentos se extrajeron los datos de las empresas para hacer los contactos y estipular fechas de entrega de los pedidos. Se realizó comunicación vía telefónica a

cada una de las compañías y se pidió información complementaria como correo electrónico, cantidad de pares vendidos, tipo de régimen, RUT, cedula de ciudadanía y cámara de comercio.

En este proceso hay que realizar el registro de los nuevos exportadores de Megatrade Global S.A.S en la plataforma y base de datos de la DIAN para ser autorizados como los encargados de las operaciones de comercio internacional de cada una de estas empresas. Además, hay que solicitar la firma digital, realizar las diferentes declaraciones de exportación y certificados de origen requeridos para poder realizar la consolidación y exportación de esta mercancía.

Los productores con los cuales se realiza este proceso de consolidación y exportación son

Tabla 4. *Productores de la carga para consolidar y realizar exportación a Costa Rica.*

NOMBRE	REGIMEN
EXOTIK'S	PERSONA NATURAL
MANURY	PERSONA NATURAL
RANA SHOES S.A.S	PERSONA JURIDICA
SAN BLASS	PERSONA NATURAL
DANNA STORE	PERSONA NATURAL
MARTHA SUAREZ CALZADO	PERSONA NATURAL
CALZADO LUPI	PERSONA NATURAL
MISSION INDUSTRY S.A.S	PERSONA JURIDICA
NAARA S.A.S	PERSONA JURIDICA
NUEVA GACELAN S.A.S	PERSONA JURIDICA
PHLOX S.A.S	PERSONA JURIDICA
ALMA CANELA S.A.S	PERSONA JURIDICA
	PERSONA NATURAL
CALZADO D'NATTIS	PERSONA NATURAL
FLICH	PERSONA NATURAL
ZOLA INMACULADA	

4. Marco Conceptual y Normativo

4.1 Marco legal

El origen de las profesiones está ligado a las condiciones históricas específicas en que se han consolidado institucionalmente, los conocimientos de las universidades y el desarrollo de las sociedades. La profesión es un producto de la sociedad de manera que los conocimientos se departamentalizan y a su vez da una segmentación que divide a las disciplinas como productoras de conocimiento y las profesiones como el conocimiento aplicado. Las prácticas profesionales permiten ganar experiencia en el ámbito laboral, proveen oportunidades para los estudiantes, y generan desarrollo en el contexto social con aportes al conocimiento del ser humano.

A partir de esto como estudiante de la carrera de Negocios Internacionales y con la globalización que se ha vuelto un factor importante en la economía mundial por lo que cada empresa trabaja de manera fuerte para integrarse a la comunidad con ayuda de diversos frentes de trabajo y conociendo las diferentes normatividades para realizar procedimientos de una manera eficiente y eficaz para ser competitivos en el mercado.

Es por ello, que en mi experiencia laboral en MEGATRADE GLOBAL S.A.S tuve la oportunidad de conocer las estructuras normativas que se vienen implementando a nivel mundial para la optimización de los recursos.

Algunas de las normas que seguí para el cumplimiento reglamentario de los negocios internacionales y sus operaciones fueron:

- ✓ Régimen tributario nacional e internacional.
- ✓ Régimen arancelario y de comercio exterior.

- ✓ Arancel de aduanas de la DIAN .
- ✓ Estatuto aduanero.
- ✓ Decreto 390 de 2016.
- ✓ Decreto 1165 de 2019.
- ✓ Normativa para llenar documentación como certificados de origen, declaraciones juramentadas y declaraciones de exportación.

4.2 Marco Conceptual

La apertura comercial que viene ocurriendo en el mundo producto de la globalización de la economía ha sido plasmada a través de nuevas oportunidades comerciales cuya atención con personal preparado, herramientas y conocimientos son necesarios para poder realizar negocios en el mercado mundial y tener la facilidad de adaptarse a cualquier realidad cultural, al uso de los medios tecnológicos y redes sociales para la comunicación e información.

Durante el tiempo de la practica en MEGATRADE GLOBAL S.A.S se logró aplicar conceptos aprendidos en la Universidad Santo Tomas, experiencia que genera satisfacción para enfrentar la vida laboral y seguir ampliando conocimientos y de la misma forma fortaleciendo lo aprendido a partir de nuevas experiencias a lo largo de la vida.

Algunos de los conceptos que pude aplicar en Megatrade Global S.A.S fueron:

- Términos de negociación internacional.
- Elaboración de facturas y listas de empaque.
- Arancel de aduanas.
- Elaboración y revisión de DEX, BL, Certificados de origen.

- Estudios de mercado.
- Tramites de exportaciones e importaciones.

5 Aportes

- Documento con los requisitos informáticos para realizar declaraciones juramentadas y certificados de origen ya que la plataforma de la DIAN presenta errores a la hora de cargar el documento si presenta tildes, asteriscos, jeroglíficos o errores en número telefónico extenso o actualización del RUT.
- Realización tablas de las exportaciones e Importaciones de Norte de Santander para revisar los exportadores de esta región y buscar la captación de nuevos clientes para la compañía.
- Actualización de base de datos de los clientes en la DIAN.
- Tramite de firmas gratuitas ante el VUCE para 4 clientes de MEGATRADE que no contaban con este beneficio.
- Participación en la feria de EXPOCUERO 2019.

6. Conclusiones

Realizar la práctica profesional empresarial en una experiencia que potencializa el saber, permite visibilizar las competencias que se adquirieron y desarrollaron en el proceso de formación. Es sentir la necesidad de realizar todas las funciones con un alto grado de responsabilidad, ética, profesionalismo y dedicación manteniendo siempre una actitud de apertura ante las observaciones de quienes cuentan con mayor bagaje y quienes pueden aportar en la consolidación profesional.

De igual manera es trascendental reconocer la necesidad de una actualización constante en políticas y legislación vigente que permitan optimizar el trabajo.

Llegó el momento de enfrentar la realidad como profesional, hacer las cosas de manera honesta y correcta, estos serán los medios que junto a los conocimientos adquiridos como Profesional en Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomás permitirán asumir retos laborales y con cada experiencia un crecimiento personal logrando entender este hermoso mundo globalizado y en continuo crecimiento.

7. Cibergrafía

- Rodríguez, Yennifer Julieth. (2019). MEGATRADE GLOBAL S.A.S. Operador logístico internacional. Recuperado de <https://megatrade-global.com/>.
- Cámara de comercio (2019). cámara de comercio de Bucaramanga. Recuperado de <https://www.camaradirecta.com/>

