

Información Importante

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

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

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

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe Práctica Empresarial Colombiana de Extrusión S.A Extrucol

Maria Jose Diaz Rivera

**Informe presentado como requisito para optar por el título profesional en Negocios
Internacionales**

**Tutor
Jorge prada**

**Universidad Santo Tomás
División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Facultad de Negocios Internacionales
2015**

Dedicatoria

Dedico este informe de práctica empresarial a Dios por darme la fortaleza, serenidad y sabiduría para culminar este ciclo tan importante en mi vida, a mi tía Josefa por ser mi bastón en el proceso de mi diario vivir , a mis padres por su acompañamiento moral , a mi hermana Luam Katerin por sus innumerables consejos y ejemplos de vida , y a mi tutor y fiel amigo de carrera profesional Jorge Prada que a él y sus confianza y enseñanzas debo este logro.

Agradecimientos

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino del bien y moldearme a diario ; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi PADRE Luis Guillermo Diaz Sanchez , mi MADRE Luz Amparo Rivera , mi segunda madre MI TIA Josefa Rivera, mi tercera madre y no menos importante, MI TIA Martha Rivera

A mi hermana Luam Diaz; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. Por último a mis compañeros de práctica ,ingenieros , jefes y demás por que sin ellos no hubiese sido posible esto .

Contenido

	Pág.
Introducción.....	11
1. Justificación	12
2. Objetivos.....	13
2.1. Objetivo general.	13
2.2. Objetivos específicos.....	13
3. Perfil de la empresa	14
3.1. Misión.....	15
3.2. Visión (La Mega EXTRUCOL)	15
3.3. Valores organizacionales.....	15
3.4. Propuesta de valor accionistas.....	15
3.5. Propuesta de valor proveedores.....	16
3.6. Propuesta de valor colaborador	16
3.7. Organigrama.....	17
4. Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	18
4.1. Redes CPR servicios públicos esenciales.....	18
4.1.1. Línea Acueducto, Alcantarillado y Eléctrico.:	18
4.1.1.1 Tubería.:.....	18
4.1.1.2. Accesorios.:.....	18
4.1.1.3. Equipos.:	19
4.2. Redes CPR servicios públicos complementarios	21
4.2.1. Línea Gas:	21
4.2.1.1.Tubería Redes Externas.:.....	21
4.2.1.2. Tubería Redes Internas.:.....	22
4.2.1.3. Accesorios Redes Externas (Polietileno).:.....	23
4.2.1.4. Accesorios Redes Internas (Bronce latón).:	25
4.2.1.5. Herramientas y Equipos.:	25
4.2.2. Línea Telecomunicaciones:	25
4.3. Redes Cpr Constructores E Industria	26
4.3.1. Obra Urbana.	26
4.3.2. Obra Civil.	26
4.3.3. Redes Contra Incendio.	26
4.3.4. Relleno Sanitario.	26
4.3.5. Industria.....	26
4.3.6. Minería y Dragado.	27
4.3.7. Hidrocarburo.....	27
5. Cargo desempeñado.....	28

6. Funciones asignadas.....	29
6.1. Control de exportaciones.....	29
6.1.1. Actividades.....	30
6.2. Control de pago de exportaciones e importaciones.....	31
6.2.1. Actividades.....	31
6.3. Control de importaciones financiadas.....	32
6.3.1. Actividades.....	32
6.4. Revisión de los documentos soportes en las operaciones.....	32
6.4.1. Actividades.....	32
6.5. Factor de nacionalización.....	33
6.5.1. Actividades.....	33
6.6. Revisión de servicios por agenciamiento aduanero.....	34
6.6.1. Actividades.....	34
6.7. Elaboración matriz de costos para importación de materia prima y accesorios.....	35
6.7.1. Actividades.....	36
6.8. Actualización de gráficas.....	36
6.8.1. Actividades.....	36
6.9. Actualización de la Evaluación de Proveedores.....	36
6.9.1. Actividades.....	37
6.10. Capacitaciones y actualizaciones.....	37
6.10.1. Actividades.....	37
6.11. Informes y presentaciones.....	37
7. Aportes.....	38
7.1. Del estudiante.....	38
7.2. De la empresa.....	38
8. Conclusiones.....	40
9. Recomendaciones.....	41
Referencias Bibliográficas.....	42

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1. Control de exportaciones.....	29
Tabla 2. Control de pagos de importaciones 2015 por mes.....	31
Tabla 3. Control de pagos de importaciones por giro financiado 2015.....	32
Tabla 4. Factor de nacionalización 2015	33
Tabla 5. Matriz de costos de importaciones	35

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Organigrama de la empresa.....	17
Figura 2. Accesorios silleta	18
Figura 3. Equipo termofusion ritmo basic 160 mm.....	19
Figura 4. Carro alineador.....	20
Figura 5. Central hidráulica.....	20
Figura 6. Refrenteador.....	20
Figura 7. Placa calentadora.....	21
Figura 8. Descripción tubería PE-AL-PE.....	22
Figura 9. Monotubo para la protección de fibra óptica (línea telecomunicaciones)	26
Figura 10. Tubería para conducción de aire o aguas con alto contenido de sólidos disueltos.....	27
Figura 11. Factura de venta	34

Glosario

Agente de aduana: Se define así a las personas jurídicas, quienes en su objeto social se habilitan para ejercer el agenciamiento aduanero, dichas entidades deben ser autorizadas por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Agente de carga: Persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de la actividad que le compete.

Certificado de aseguramiento de calidad NTC - ISO 9002: Certificado que otorga el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, Icontec a las empresas que implementan un modelo de aseguramiento de la calidad en la fabricación, instalación y servicio postventa de un producto o un servicio.

Comercio multilateral: Relación comercial que se genera entre dos o más países, que buscan beneficios recíprocos y crecimiento económico sostenible.

CPR: Unidades de negocio en las que se basa el área comercial de la empresa Colombiana de Extrusión S.A EXTRUCOL (Conducción, Protección y Rehabilitación).

Exportación: Se define como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional dirigida al exterior, también se considera exportación, la salida de mercancías hacia una zona franca nacional.

Formulario No. 1 (Declaración de Cambio por Importaciones de Bienes): Documento requerido por el Banco de la República donde se registra la compra de divisas para el pago de las importaciones.

Formulario No. 2 (Declaración de Cambio por Exportación de Bienes): Formulario exigido por el Banco de la República para legalizar la venta de divisas por el pago de exportaciones.

Giro financiado: Servicio financiero ofrecido por entidades bancarias, que constituyen créditos a corto o mediano plazo, para el pago de las obligaciones adquiridas en el exterior por concepto de la importación de bienes.

Importación: Ingreso de mercancías al territorio aduanero nacional que provienen del exterior. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios al resto del país.

Nacionalización: Proceso en cual los productos importados son habilitados para que ingresen al país, esto incluye el pago de los tributos aduaneros y los impuestos que apliquen según la normatividad colombiana.

Polietileno (PE): Consiste en un polímero o plástico utilizado en diversos productos de la industria, para la empresa Colombiana de Extrusión S.A EXTRUCOL, constituye la principal materia prima para la fabricación de la tubería y accesorios.

Tubería PE-AL-PE: Tubería multicapa (5 capas: Polietileno (PE) – pegante – Aluminio (AL) – pegante – Polietileno (PE)) fabricada por la empresa Colombiana de Extrusión S.A EXTRUCOL para el uso en redes domiciliarias de gas.

Resumen

Este informe sustenta las labores y funciones realizadas durante la práctica empresarial en el área de Comercio Exterior de la empresa Colombiana de Extrusión S.A EXTRUCOL, en la ciudad de Bucaramanga.

Mostrando solo una parte de lo realizado y aprendido en esta gran escuela; empresa Colombiana de Extrusión S.A EXTRUCOL, es poco lo que se podrá nombrar y escribir comparado con el aporte personal, moral y profesional que queda en las vidas de los practicantes del área de comercio exterior dándoles una pequeña apertura al mundo que empezaran a enfrentarse en el área laboral cotidiana.

Introducción

El Fondo Monetario Internacional (FMI) expone "La globalización como una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento de volumen y variedad en las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada la tecnología".

En un esquema internacional los negocios han tomado en las últimas décadas mayor relevancia en el mundo actual, tanto es que podríamos considerarlos como la base del crecimiento económico de un país, he aquí la creciente firma de tratados de libre comercio entre los diferentes países en los 5 continentes, los negocios internacionales son hoy por hoy, una clave en el bienestar económico, social y cultural de la sociedad. Por ello es indispensable adquirir los conocimientos básicos de dichas transacciones de comercio multilateral y mantenerse actualizado acerca de los diferentes cambios que día a día se presentan en esta nueva tendencia, en un entorno mundial globalizado.

1. Justificación

El desarrollo de la práctica empresarial permite al estudiante evaluar su capacidad de respuesta en escenarios reales, percibir que tan hábil es en el área profesional y asumir la responsabilidad que cada actividad requiere, así como también le permite ampliar los conocimientos teóricos adquiridos durante la carrera complementándolos con situaciones reales que se desarrollan en la empresa .

La empresa EXTRUCOL S.A. abre la posibilidad de conocer específicamente los procesos de importación y exportación de bienes, desde la operatividad hasta el manejo administrativo y de negocios; lo que aporta en el estudiante una gran experiencia al conocimiento del área y afianzamiento con la misma para que posteriormente en el desarrollo de su actividad laboral cuente con las capacidades necesarias para asumir cualquier reto así como la capacidad para absorber todo aquello nuevo que se presente y aporte a su crecimiento personal y profesional.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general.

Ampliar el conocimiento adquirido durante la carrera de pregrado en cuanto a los procedimientos de importación y exportación de bienes y procesos aduaneros , de manera que los presaberes y la experiencia práctica adquirida permitan el buen desempeño en la empresa como soporte, apoyo y aporte profesional al departamento de comercio exterior en sus diferentes operaciones internacionales.

2.2. Objetivos específicos.

- a) Establecer lazos reales entre la academia y el sector empresarial, donde las partes reciban beneficios mutuos, tales como las nuevas ideas, la innovación ,madurez y la experiencia.
- b) Reconocer los diferentes escenarios que se presentan en los procesos de importación y exportación y aprender a dar soluciones rápidas cuando sean necesarias, aumentando la eficiencia del proceso y certeza adquirida.
- c) Hacer contacto con los diversos agentes que intervienen en los procesos de comercio exterior, identificando cuáles son sus funciones estipuladas y sus responsabilidades para así determinar quienes deben actuar en cada momento del proceso y desde donde responden .
- d) Adquirir la experiencia del manejo de exportaciones e importaciones reales, tanto documental , rutas logísticas y reforzar el conocimiento adquirido en la carrera.

3. Perfil de la empresa

Como consecuencia de la intensificación del uso de gas natural como combustible, surge la idea de establecer una planta industrial para la fabricación de tuberías y accesorios de polietileno para conducción de gas, con capacidad para abastecer el consumo nacional, permitiendo un suministro oportuno.

Extrucol fue constituida legalmente en diciembre de 1987 y comenzó su operación en el mes de mayo de 1988, dándose inicio entonces al gran reto que para todos y cada uno de sus funcionarios significaba el ser los pioneros de una empresa con un futuro que debería ser exitoso desde el punto de vista tanto técnico como económico, con la pretensión de satisfacer las expectativas de sus accionistas, trabajadores y de la comunidad en general, como cliente potencial de los productos fabricados por la empresa. **(PG01 – Manual del sistema integrado de Gestión – EXTRUCOL S.A)**

Extrucol S. A. fue la primera empresa fabricante de productos plásticos en Colombia a la cual se le otorgó el Certificado de Aseguramiento de Calidad NTC - ISO 9002 por el ICONTEC, convirtiéndose en la 18ª compañía certificada en el país en el año de 1994. Este certificado se encuentra vigente a la fecha NTC - ISO 9001:2000. Posteriormente Extrucol S. A. fue obteniendo los sellos de calidad de cada uno de sus productos.

Actualmente Extrucol S.A. se dedica a la producción y comercialización de productos a base de polietileno (PE) u otros materiales afines y cuenta con un amplio portafolio de productos para el mercado nacional e internacional en los sectores de gas y telecomunicaciones, acueducto, alcantarillado y eléctrico, minería, dragado, hidrocarburos, relleno sanitario, represas, industria transformadora y riego. Durante los 26 años de operaciones que lleva la empresa se ha visto reflejada una política de crecimiento e innovación constante, tanto en términos de productividad como en el sentido operativo.

3.1. Misión

La fabricación y comercialización de tuberías y accesorios de polietileno y productos complementarios ofreciendo soluciones alternativas para el sector industrial y de infraestructura. (Extrucol, 2014)

3.2. Visión (La Mega EXTRUCOL)

En el año 2020 EXTRUCOL S.A será una corporación de negocios alrededor de redes CPR con ingresos de USD\$85 millones anuales de los cuales USD\$ 20 millones provendrán de operaciones en el exterior. La Corporación crea valor superior mediante (Extrucol, 2014):

3.3. Valores organizacionales

- La prioridad es el cliente
- Motivación al logro
- Pioneros en desarrollo de modelos de gestión
- Búsqueda de soluciones con trabajo en equipo
- Empresa amigable
- Estímulo a la crítica constructiva
- Grato ambiente de trabajo
- Sentido de compromiso.

3.4. Propuesta de valor accionistas

Garantizar la sostenibilidad y permanente crecimiento de valor de la Empresa, así como el fortalecimiento de imagen y marca, convirtiéndose en elementos motivadores de confianza y estímulo a la inversión.

3.5. Propuesta de valor proveedores

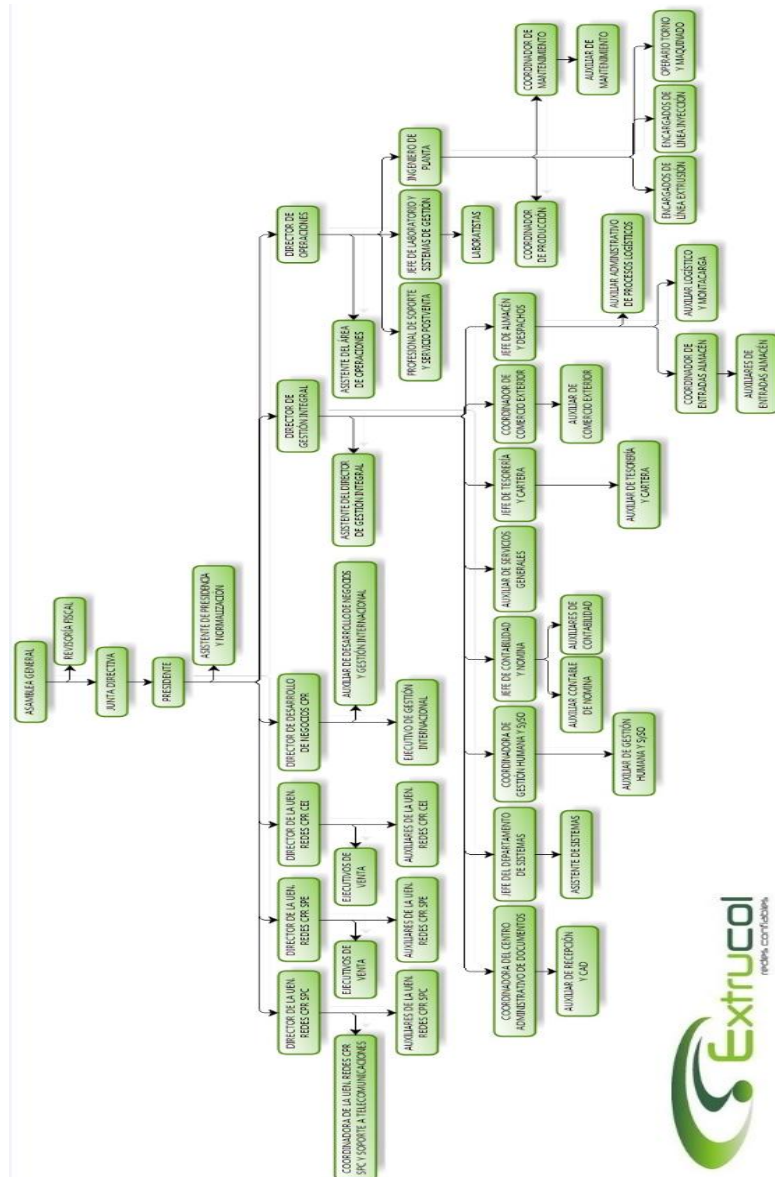
Convertirlos en aliados del negocio, buscando el permanente crecimiento de volúmenes de compra, ofreciendo garantía de seriedad y cumplimiento, y solidez como grupo Empresarial.

3.6. Propuesta de valor colaborador

Sentir orgullo de pertenecer a un grupo Empresarial exitoso con responsabilidad social, que brinda estabilidad y oportunidades de crecimiento personal y profesional, con acceso a un sistema de compensación variable, que reconoce el esfuerzo individual y grupal de toda la organización.

3.7. Organigrama

Figura 1. Organigrama de la empresa



Extrucol. Com. Organigrama de la empresa. www.extrucol.com



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

4.1. Redes CPR servicios públicos esenciales

4.1.1. Línea Acueducto, Alcantarillado y Eléctrico.:

4.1.1.1 Tubería.:

- Tubería de Polietileno para Conducción de Agua (PE 100)
 - 1 ¼”
 - 2 ½”
 - 6”
 - 12”
 - 1 ½”
 - 3”
 - 8”
 - 14”
 - 2”
 - 4”
 - 10”
 - 16”
- Tubería de Pared Sólida
- Tubería de Polietileno para protección de Redes Eléctricas de baja y Alta Tensión (PE 80)
 - 20mm RDE 9
 - 25mm RDE 11
 - 32mm RDE 11
 - 25mm RDE 9
 - 32mm RDE 9

4.1.1.2. Accesorios.:

- Uniones
- Codos a 90° y 45°

Figura 2. Accesorios silleta



- Tees

- Reducciones
- Uniones Transición
- Tees Reducidas
- Silletas
- Portabridas
- Tapones

4.1.1.3. Equipos.:

Servicios posventa: Acompañamiento a los clientes de la empresa, esta maquinaria no se vende ni se cobra ningún presupuesto por el uso (solo si hay un daño o reparación)

- Equipo basic 160mm
- Equipo basic 200mm
- Equipo basic 250mm
- Equipo basic 315mm
- Equipo basic 355mm
- Equipo delta 160m
- Equipo delta 500mm
- Equipo dragon 355 b
- Equipo elektra 400
- Equipo elektra 800
- Equipo elektra lighth 160mm
- Equipo polyweld man

Figura 3. Equipo termofusion ritmo basic 160 mm



Figura 4. Carro alineador

 A photograph of a metal alignment cart (Carro alineador) with two large rollers and clamping mechanisms, used for aligning pipes.	<p>Carro alineador</p> <p>En este equipo va ambas tuberías que se van a unir, la tubería se sujeta con unas mordazas superiores e inferiores.</p>
---	---

Figura 5. Central hidráulica


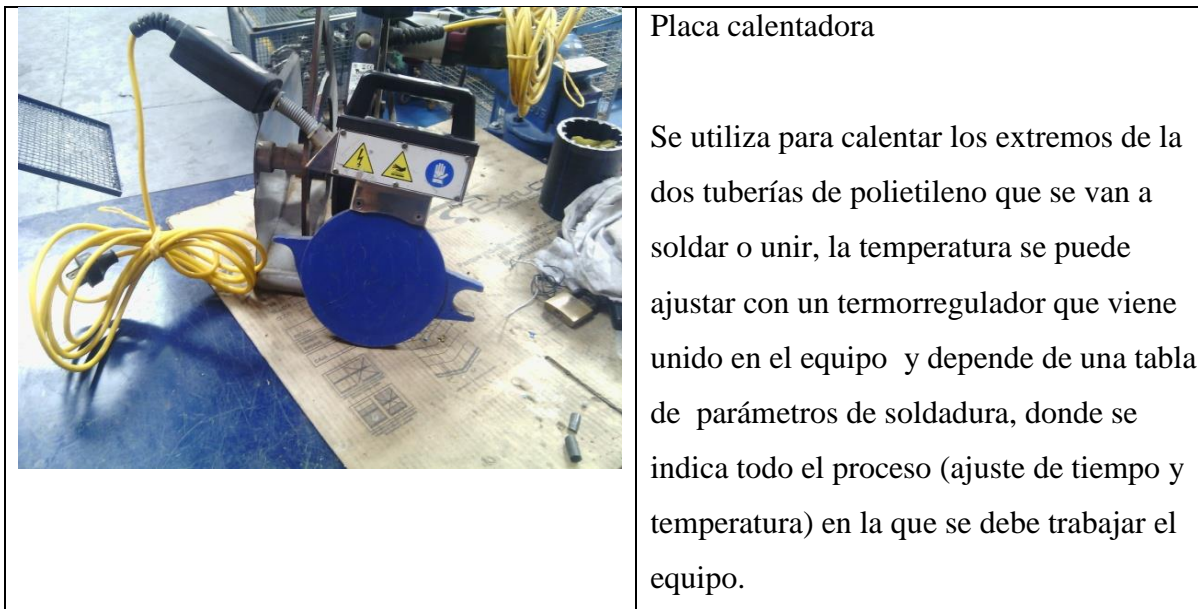
 A photograph of a hydraulic power unit (Central hidráulica) with a blue top panel, a pressure gauge, and various hoses connected to it.	<p>Central hidráulica</p> <p>Proporciona fuerza hidráulica al carro alineador para poder desplazar y ajustar ambas tuberías, en el proceso siguiente de alisar con el refrenteador y luego el calentamiento con la placa.</p>
--	---

Figura 6. Refrenteador

 A photograph of a pipe chamfering tool (Refrenteador) with a motor and two cutting blades, used for finishing the ends of pipes.	<p>Refrenteador</p> <p>Se utiliza para alisar los de extremos de la tubería, se compone principalmente de un motor reductor y dos cuchillas, este proceso se realiza de primero.</p>
--	--

Figura 7. Placa calentadora



4.2. Redes CPR servicios públicos complementarios

4.2.1. Línea Gas:

4.2.1.1. Tubería Redes Externas.:

- Tubería serie IPS – CTS PE80
 - ½ CTS
 - ½ IPS
 - ¾ IPS
 - 1 IPS
 - 2 IPS
 - 3 IPS
 - 4 IPS
 - 6 IPS
 - 8 IPS
 - 10 IPS
 - 12 IPS
 - 14 IPS
 - 16 IPS
- Tubería serie milimétrica PE80
 - 20 mm
 - 25 mm
 - 32 mm
 - 63 mm
 - 90 mm
 - 110 mm
 - 160 mm
 - 200 mm
 - 250 mm
 - 315 mm
 - 355 mm
 - 400 mm
- Tubería serie milimétrica PE100

- 50 mm
- 63 mm
- 75 mm
- 90 mm
- 110 mm
- 160 mm
- 200 mm
- 250 mm
- 315 mm
- 355 mm
- 400 mm

4.2.1.2. Tubería Redes Internas.:

- Tubería PE-AL-PE (Polietileno-Aluminio-Polietileno)
 - 1216
 - 1418
 - 1620
 - 2025
 - 2532

Figura 8. Descripción tubería PE-AL-PE



4.2.1.3. Accesorios Redes Externas (Polietileno).:

- Accesorios serie pulgadas tipo SOCKET
 - ½ CTS
 - ½ IPS
 - ¾ IPS
 - 1 IPS
 - 2 IPS
 - 3 IPS
 - 4 IPS
- Accesorios serie milimétrica tipo SOCKET
 - 20 mm
 - 25 mm
 - 32 mm
 - 63 mm
 - 90 mm
 - 110 mm
- Accesorios serie pulgadas tipo TOPE
 - 2"
 - 3"
 - 4"
 - 6"
- Accesorios serie milimétrica tipo TOPE
 - 63 mm
 - 90 mm
 - 110 mm
 - 160 mm
- Uniones tipo SOCKET
 - ½" CTS
 - ½" IPS
 - ¾" IPS
 - 1" IPS
 - 2" IPS
 - 3" IPS
 - 4" IPS
 - 20 mm
 - 25 mm
 - 32 mm
 - .63 mm
 - 90 mm
 - 110 mm
- Uniones de transición serie pulgada IPS a métrica
 - 1" IPS x 32 mm tipo SOCKET
 - ¾" IPS x 32 mm tipo SOCKET
 - ¾" IPS x 25 mm tipo SOCKET
 - ½" IPS x 25 mm tipo SOCKET
 - ½" IPS x 20 mm tipo SOCKET
 - 2" IPS x 63 mm tipo SOCKET
 - 4" IPS x 110 mm tipo TOPE
 - 6" IPS x 160 mm tipo TOPE
- Uniones reducidas

- ½" IPS x ½" CTS tipo SOCKET
- ¾" IPS x ½" CTS tipo SOCKET
- ¾" IPS x ½" IPS tipo SOCKET
- 1" IPS x ½" IPS tipo SOCKET
- 1" IPS x ¾" IPS tipo SOCKET
- 2" IPS x 1" IPS tipo SOCKET
- 3" IPS 2" IPS tipo TOPE
- 4" IPS x 2" IPS tipo TOPE
- 4" IPS x 3" IPS tipo TOPE
- 6" IPS x 4" IPS tipo TOPE
- 25 x 20 mm tipo SOCKET
- 32 x 20 mm tipo SOCKET
- 32 x 25 mm tipo SOCKET
- 63 x 32 mm tipo SOCKET
- 90 x 63 mm tipo TOPE
- 110 x 63 mm tipo TOPE
- 110 x 90 mm tipo TOPE
- 160 x 110 mm tipo TOPE
- Tapones
- Codos 90°
- Tees
- Tees Reducidas
- Transitomas Flanchados Tope
- Silletas de derivación por termofusión
- Poliválvulas
- Uniones de electrofusión
- Silletas de Electrofusión y termofusión autoperforantes

4.2.1.4. Accesorios Redes Internas (Bronce latón).:

- Uniones
- Uniones salida macho
- Uniones salida hembra
- Válvulas de cierre
- Tees
- Codos

4.2.1.5. Herramientas y Equipos.:

- Caras cóncavas y convexas
- Sockets
- Cortatubos
- Biseladores calibradores
- Anillos Fríos
- Equipos silletero
- Planchas de termofusión a socket
- Equipos de electrofusión
- Equipos de termofusión a tope
- Resortes internos y externos
- Redondeadores
- Doblatabos

4.2.2. Línea Telecomunicaciones:

Monotubo para la protección de Fibra Óptica, Cable de Comunicaciones y Televisión por cable.

- Superficie lisa interna y externa
- Superficie externa lisa y con interior ranurado

Figura 9. Monotubo para la protección de fibra óptica (línea telecomunicaciones)



4.3. Redes Cpr Constructores E Industria

4.3.1. Obra Urbana.

- Tubería y accesorios de acometidas y urbanismo en general.

4.3.2. Obra Civil.

- Tuberías y accesorios para bombeo de concreto, descoles, desagües, trasvases.

4.3.3. Redes Contra Incendio.

- Tuberías en proyectos de riego tecnificado.

4.3.4. Relleno Sanitario.

- Tuberías para conducción de Lixiviados y Biogas

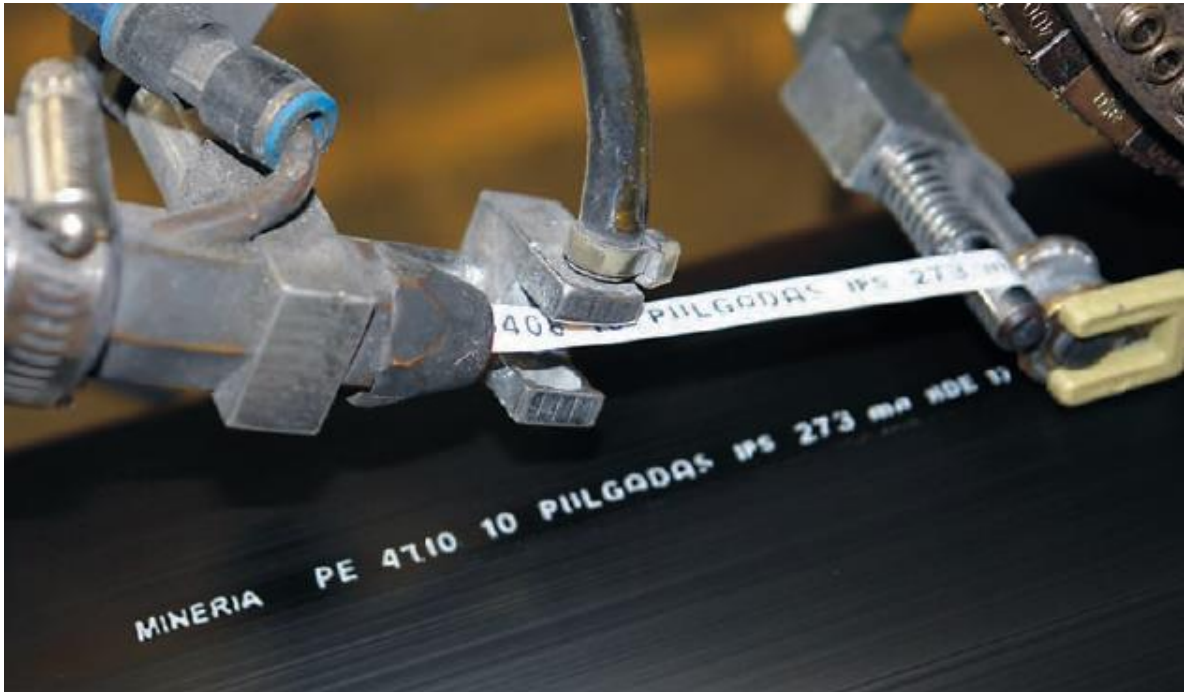
4.3.5. Industria.

- Aplicación en el manejo de aguas residuales institucionales, conducción de fluidos biológicos, fluidos abrasivos.

4.3.6. Minería y Dragado.

- Tubería para conducción de aire o aguas con alto contenido de sólidos disueltos.

Figura 10. Tubería para conducción de aire o aguas con alto contenido de sólidos disueltos.



4.3.7. Hidrocarburo.

- Tubería y accesorios para facilidades tempranas, recubrimiento interno de tuberías por métodos trenchless.

5. Cargo desempeñado

Practicante de Comercio Exterior

6. Funciones asignadas.

6.1. Control de exportaciones

El control de las exportaciones se maneja a través de un archivo de Microsoft Excel, en este archivo se registra toda la información que corresponde a las exportaciones, y que funciona además de cuadro de control, como base para los respectivos análisis requeridos por la empresa como por ejemplo, valor total de exportaciones en un periodo determinado, principales destinos de exportación, cuales SIA se utilizan más en las exportaciones y por países o clientes , costo de aduana por kilogramo exportado, entre otros.

Tabla 1. Control de exportaciones

CONTROL DE EXPORTACIONES 2015														
FACTURA DE VENTA	# EXPO	CLIENTE	AGENTE DE ADUANA	# GUIA	PUERTO DE SALIDA	PAIS DE DESTINO	PRODUCTO	DEX	FECHA DE PRESENTACION	CANTIDAD kg/ UNID	VR TOTAL USD	VR FOB EN USD	FECHA COTIZACION	ORDEN DE COMPRA ACEPTADA
66122	261	REGINSA	ALLTRANS	71H400097281	CARTAGENA	GUATEMALA	ACC TRANSICION MDPE GAS 1pulg x 3200 IPS SOCKET AMARILLA FABRICADA ACC REDUCCION MDPE GAS 2 X 1 IPS pulg SOCKET AMARILLA ACC TAPON PE 80 GAS 4pulg TOPE AMARILLO EXTRUCOL ACC TRANSICION MDPE GAS 3pulg x 50MM IPS SOCKET AMARILLA ACC REDUCCION PE80 gas 4 IPS X 2 pulg TOPE AMARILLA MARCA EXTRUCOL ACC TRANSICION PE80 GAS 2pulg x 63mm IPS SOCKET NEGRA/AMARILLA ACC TE PE80 GAS 3pulg IPS RDE 11 TOPE AMARILLO ACC TEE PE80 GAS 4pulg IPS RDE 11 TOPE AMARILLO ACC UNION PE80 GAS 1pulg IPS SOCKET AMARILLA ACC TRANSICION GAS 4 pulg IPS PE 80 X 110mm PE RDE 11 TOPE ACC TAPON PE80 GAS 1pulg IPS SOCKET AMARILLO ACC TAPON PE80 GAS 2pulg IPS SOCKET AMARILLO ACC UNION PE80 GAS 2 pulg IPS SOCKET AMARILLA ACC TAPON PE80 GAS 3pulg IPS TOPE AMARILLO EXTRUCOL	6007577108783	02-ene-15	312,00	2.129,93	1.902,17	15-dic-14	19-dic-14
66122	261	REGINSA	ALLTRANS	71H400097281	CARTAGENA	GUATEMALA	TUB PE80 GAS 3pulg IPS RDE 11 AMARILLA ROLLOS 60 metros TUB PE80 GAS 4pulg IPS RDE 11 AMARILLA TRAMOS 6metros TUB 80 GAS 1pulg ips rde 11 amarillo rollos 150 METROS	6007577108783	02-ene-15	3.042,73	13.448,64	12.008,72	15-dic-14	18-dic-14

ORDEN DE COMPRA ACEPTADA	COMPROMISO DE ENTREGA EN PTO	DESPACHO ESTIMADO ZARPE PUERTO	DESPACHO REAL EXTRUCOL	DESPACHO REAL PUERTO	LLEGADA A PUERTO DESTINO ESTIMADO	LLEGADA A PUERTO DESTINO REAL	FECHA DE ENTREGA (ESTIMADO AL CLIENTE)	FECHA DE ENTREGA REAL AL CLIENTE	PAGO DEL ANTICIP O AL AGENTE	TERMINO DE NEGOCIACION	GASTOS DE EXPORTACION	TRM FECHA EXPORTACION	% GASTOS DE EXPORTACION	%COSTO ESTIMADO	Variacion gastos de exportacion
AÑO 2015															
19-dic-14	20-dic-14	30-dic-14	19-dic-14	01-ene-15	03-ene-15	05-ene-15	07-ene-15	09-ene-15	22-dic-14	CIF	794.286,63	2.297,14	18,18%	14,00%	-79
19-dic-14	20-dic-14	30-dic-14	19-dic-14	01-ene-15	03-ene-15	05-ene-15	07-ene-15	09-ene-15	22-dic-14	CIF	5.014.465,95	2.297,14	18,18%	14%	-502

										OPC		
% GASTOS DE EXPORTACION	%COSTO ESTIMADO	Variacion gastos de exportacion	TIEMPO DE DESPACHO EXTRUCOI	TIEMPO TRANSITO INTERNO	TIEMPO DE DESPACHO TOTAL	TIEMPO TRANSITO EXTERNO	TIEMPO TOTAL DE EXPORTACION	OPORTUNIDAD DE DESPACHO	este es el de marcela	ENERO	OPORTUNIDAD DE DESPACHO FEBRERO	MARZO
								12,00	88,00	100,00	94,88	88,75
10,10%	14,00%	-7%	0	13	13	4	17	12				
18,18%	14%	-50%	0	13	13	4	17	12				

6.1.1. Actividades.

1. Con la documentación que emite la empresa en el momento de la exportación (Factura, Lista de Empaque, Carta de Responsabilidad, Declaración de Exportación, Documento de Transporte Internacional) se inicia el reporte de cada nueva exportación registrando entre otros, el número consecutivo de la factura, consecutivo de exportación, producto, cantidad, valor total, valor FOB, término de negociación, puerto de salida, país de destino y fechas de despacho, embarque y estimado de llegada a destino, con estas fechas registradas según los documentos llegados se puede calcular un indicador llamado OPORTUNIDAD DE DESPACHO .
2. Al recibir las facturas de los agentes (agente de aduana, agente de carga) y demás a las que se incurra en el proceso de exportación, junto a los soportes respectivos se diligencian las demás casillas el cuadro de control de exportaciones para tener un control adecuado de la información y los gastos presentados y cargarlo en el sistema mensualmente.
3. En base a estos registros se elabora mensualmente el reporte de 3 indicadores de exportación a la presidencia de la empresa, el primero es la oportunidad de despacho, que mide la diferencia en días entre la fecha de zarpe de la exportación y el compromiso de la empresa de llevar la mercancía a puerto. El segundo es Tubería Ipiales, que calcula el costo de exportación de la tubería que sale por Ipiales y finalmente Tubería Buenaventura, que es igual al anterior pero en este caso aplica a la tubería despachada por el puerto de Buenaventura, sin tener en cuenta cuando la

mercancía se valla por medio de un transporte más pequeño que no equivale un contenedor o tracto camión llamado POR PAQUETEO, pues no se le haría el cobro del flete igual ya que es mercancía con mucho menor peso.

6.2. Control de pago de exportaciones e importaciones

El registro de los pagos se establece en 2 cuadros diferentes; el de las exportaciones muestra el número de las facturas, el número de exportación, el cliente, la fecha en que se pagó, el valor cancelado, y se relaciona la Declaración de Exportación que corresponde a cada Formulario No. 2 (Declaración de Cambio por Exportación de Bienes). Este cuadro se llena año por año, trasladando los saldos de los clientes del año anterior, en él se registran los valores que pagan los clientes con la información que tesorería envía al correo reportando los pagos de los clientes.

6.2.1. Actividades.

- Basados en la información del cuadro control de exportaciones se trasladan a al cuadro control de pagos de exportaciones los datos principales de las nuevas exportaciones (cliente, números de facturas y número de exportación)
- Los pagos informados por Tesorería son registrados allí, cruzando los saldos a favor o en contra del cliente y se mantiene actualizado y en revisión periódica con los saldos que registra Tesorería.

En el caso de las importaciones se lleva el control de todas las importaciones que no se han cancelado realizando un reporte mensual que se dirige al área de contabilidad;

Tabla 2. Control de pagos de importaciones 2015 por mes.

IMPORTACIONES PENDIENTES POR CANCELAR *** 2015												
FORMA DE PAGO	IMP #	CANTI	VTON.	VALOR	MONEDA	BENEFICIARIO	TERMINO NEGOCIACION	FECHA FACTURA	FECHA BL	PLAZO	FECHA DE PAGO M	FECHA DE PAGO T
PAGO ANTICI	1774			48.274,20	EUR	SHUNK	EXW	***	***	***	40%-60%	40%-60%
PAGO ANTICI	1775			27.308,40	USD	PLASTEC	EXW	***	***	***	30%-70%	30%-70%
GIRO DIRECTO	1790A3	***	***	24,15	USD	GEORG FISHER	FCA	09-feb-15	***	60	09-abr-15	07-abr-15
GIRO DIRECTO	1798			15.923,71	EUR	NUPIGECO	EXW	05-feb.-15	***	120	05-jun-15	03-jun.-15
GIRO DIRECTO	1803			13.597,39	EUR	PLASTITALIA	EXW	30-dic.-14	***	60	30/02/2015	07-abr.-15
GIRO DIRECTO	1803			27.194,78	EUR	PLASTITALIA	EXW	30-dic.-14	***	90	30-mar.-15	07-abr.-15

- a) Cada semana se actualiza el cuadro de importaciones pendientes por pagar en Microsoft Excel registrando las nuevas importaciones en orden numérico y se eliminan las que se van pagando revisando el folder de pagos.
- b) Verificar en las carpetas de las importaciones la orden de compra y la factura del proveedor donde se puede evidenciar si el pago fue total o parcial.

6.3. Control de importaciones financiadas

Algunas importaciones son canceladas a través del instrumento cambiario llamado giro financiado, constituyen “préstamos” que una entidad bancaria proporciona a la empresa para pagar las importaciones.

Tabla 3. Control de pagos de importaciones por giro financiado 2015

CONTROL DE PAGOS DE IMPORTACIONES POR GIRO FINANCIADO 2015											
# IMPO	PROVEEDOR	DESCRIPCION	CANTIDAD	ENTIDAD	VALOR USD	VALOR EUR	FECHA FRA PROVEEDOR	FECHA SOLICITUD	PLAZO	FECHA DE PAGO	
1626	INEOS	PE 80 AMARILLO/ELTEX 172	189	BANCO DE BOGOTA MIAMI AGENC	373.304,24		3-feb.-14	4-abr.-14	180	2-oct.-14	
1690	INEOS	PE 100 NARANJA/ELTEX TUB 125 N2025	188	BANCO DE BOGOTA	379.003,68		1-jun.-14	28-Jul.-14	90	26-oct.-14	
1695	TRICON	PE 100 NEGRO/ SABIC P6006 NEGRO	198,5	BANCO DE BOGOTA	328.680,00		22-may.-14	19-ago.-14	90	17-nov.-14	
1734	TRICON	PE 100 NARANJA/HCS/TALEN CRP100 ORANGE	154	BANCO DE BOGOTA	283.360,00		17-oct.-14	15-ene.-15	90	15-abr.-15	

6.3.1. Actividades.

- a) Registrar los pagos de las importaciones canceladas a través de giros financiados y se hace seguimiento a las fechas de pago de los respectivos giros por si ocurre una prórroga.

6.4. Revisión de los documentos soportes en las operaciones

Semanalmente se realiza una revisión al archivo de las importaciones y exportaciones verificando que todos los documentos se encuentren archivados y que no falte ninguna carpeta.

6.4.1. Actividades.

- a) Buscar las importaciones y exportaciones en el archivo verificando que no se presenten faltantes.

- b) Revisar que en cada carpeta ya se encuentren todos los documentos soportes, de lo contrario solicitar a las personas encargadas, o agentes aduaneros .
- c) Verificar los montos y el número de declaraciones de importación o exportación según sea el caso con los Formularios No. 1 y No. 2 respectivamente.

6.5. Factor de nacionalización

Cada vez que una importación es nacionalizada el área de contabilidad realiza la respectiva liquidación en el sistema y genera un reporte llamado GASTOS DE IMPORTACION, con este documento se realiza el cuadro del factor de nacionalización.

Tabla 4. Factor de nacionalización 2015

FACTOR DE NACIONALIZACIÓN 2015												
# IMP	PROVEEDOR	SIA	ORIGEN	PUERTO DE LLEGADA	PRODUCTO	CANTIDAD TO	VALOR FOB E	VR FOB EN US	Vr. Cif \$C	Vr. Kg \$C	Vr kg Dóla	Factor de nacionalización
1774	KRAUSS MAFFEI		PRODUCCION		SETS DE TUBERIA	12,00	80.457,00	****				ACTIVO FVJ
1775	PLASTEC	SOTRAEX	PRODUCCION		BOMBA	1,00	****	38.012,00				
1776	GEORG FISCHER	ITALIAN SHIPPING	GAS	BOGOTA	ACCESORIOS	50,00	****	383,21	1.669.044,79	33.380,90	3.860,40	61,88%
1777	GEORG FISCHER	ITALIAN SHIPPING	GAS	BOGOTA	ACCESORIOS	139,00	****	573,24				No nacionalizada
1782	M.PIATOFINA	ALMAVIVA	PRODUCCION	SANTA MARTA	PE 100 NEGRO / XRC20B	148,50	****	242.649,00	613.468.178,07	4.131,10	2.701,25	5,13%
1784	FOSHAN RIFENG		GAS	BUENAVENTURA	ACCESORIOS PE-AL-PE	41.000,00	****	52.531,50	90.124.780,60	2.286,79	2.444,81	4,25%
1784	FOSHAN RIFENG		GAS	BUENAVENTURA	ACCESORIOS PE-AL-PE				44.465.530,95	5.447,88	2.689,70	14,69

6.5.1. Actividades.

- a) Basado en el cuadro control de importaciones que envía el auxiliar de comercio exterior se filtran las importaciones nacionalizadas y se diligencian las casillas del cuadro de factor de nacionalización, luego tomar la hoja que emite contabilidad donde sale el costo de la importación que se encuentra en la carpeta respectiva al número de la importación , así se traslada los valores exactos y el porcentaje de la nacionalización , llevando el control .

6.6. Revisión de servicios por agenciamiento aduanero

Las facturas que se generan los agentes de aduana de las operaciones luego de las operaciones de importación o exportación son enviadas a la empresa y dirigidas al área de comercio exterior para su respectiva revisión y corroboración.

Figura 11. Factura de venta

M 1212-7
CARTEGSA MP

FACTURA DE VENTA
N° BGA- 0521

GLOBAL SUPPORT GROUP S.A.
NIT. 804.011.684-1 - I.V.A. REGIMEN COMUN

FACTURACIÓN AUTORIZADA RESOLUCIÓN DIAN N° 40000161658 - 2012/07/17 - BGA-0001 A BGA-1000

Señores:		Fecha de factura	Fecha de vencimiento
COLOMBIANA DE EXTRUSION S.A. EXTRUCOL Nit. 80022311 - 4 PARQUE INDUSTRIAL DE BUCARAMANGA KM3 VIA PALENQUE CAFE MADRID BUCARAMANGA Teléfono: (1) (7) 6761940 Ext.		17/03/2015	17/03/2015
		Forma de Pago	Tasa de Cambio

Item	Descripción	Valor USD	Valor Pesos	Valor Total
1	INGRESO DE TERCEROS		4.576.180,00	4.576.180,00
2	INGRESOS PROPIOS GLOBAL SUPPORT GROUP			
2.1	Servicios Global Support Group No Gravados		618.305,00	618.305,00
2.2	Servicios Global Support Group Gravados ***		717.797,00	717.797,00

costo por kilo = 95,44


EXTRUCOL S.A. Fecha: 26/03/2015 Hora: 09:49:37
PARA INF. SOLICITAR No. RAD: 168745 C.A. _____
PAGE: 6
FIRMA: _____

Subtotal	\$ 5.912.282,00
IVA	\$ 114.848,00
Anticipos	\$ 4.936.000,00
TOTAL	\$ 1.001.130,00

Observaciones:
Proveedor de la Mercancia: TRICON No DO 1152016/ - No. de Factura: 63071 - Producto: HOPE
P8005 - Documento de Transporte: RR5960483 - FCL - Tipo de Contenedor: 40 Standard - No. de
Contenedores: 2 - Total de Piezas: Volumen: 80,30 Mts 3 - Pisco: 50 888,00 Kgs - Origen: ACUSSION
TX, ESTADOS UNIDOS, Puerto de Salida: JEDDAH, Receptor en: PUERTO - Destino: CARTAGENA,
COLOMBIA, Puerto de Entrada: CARTAGENA, Entregar en: PUERTO - Resolución de Habitación No.
4000194890 del 18/07/2014 desde BGA-458 a la BGA-1000. - Observaciones:
Los rubros *** causan IVA

VALOR EN LETRAS:
UN MILLON NOVENTA Y UN MIL CIENTO TREINTA PESOS MCTE

PAGAR CON CHEQUE CRUZADO AL PRIMER BENEFICIARIO A NOMBRE DE GLOBAL SUPPORT GROUP S.A.

Firma autorizada Global Support Group S.A. 	Aceptada	Para pagos de fletes internacionales utilizar la TRM a la fecha de pago mas \$20 pesos siempre y cuando no sea inferior a la TRM de la fecha de emisión de la factura o consultar en nuestras oficinas. El incumplimiento en el pago de esta factura causará el máximo interés autorizado por la Superintendencia Bancaria. Se autoriza expresamente a Global Support Group a que en caso de incumplimiento se reporte a las centrales de crédito. Si el cheque es devuelto por el Banco se cobrarán intereses de mora y sanción del 20% según lo establecido en el art. 731 del Código de Comercio.
	Nombre: _____ Identificación: _____ Fecha: 0 / 0 / 0	

Carrera 29 No. 45-45 - Of. 1306 - 1307
 Edif. Metropolitan Business Park
 PBX (7) 6470050 • Fax: (7) 6470040
 Bucaramanga - Colombia • www.globalsgp.net

Carrera 10 No. 27-27 • Oficina 1003 Edif. Bachue
 PBX (1) 2820304
 Bogotá - Colombia

6.6.1. Actividades.

- a) Comparar los valores cobrados como ingresos propios de los agentes con las tarifas establecidas previamente (cotizaciones y/o tarifas especiales para la empresa) tomadas de un cuadro que está programado para ingresar la TRM que

son tomadas de las declaraciones de exportación o importación y ella arroja el valor cobrado(tarifas acordadas) , rectificarlo en la factura de la respectiva SIA .

- b) Revisar que en los cobros de ingresos a terceros se encuentren todos los soportes (facturas, consignaciones, cheques) necesarios que justifiquen cada ítem facturado, si no es así se hace necesario llamar a los agentes de aduana y solicitar los soportes faltantes.

6.7. Elaboración matriz de costos para importación de materia prima y accesorios

Para poder comparar el costo de nacionalización por kilo de materia prima y de los accesorios, se crea una matriz de costos donde se discriminan cada uno de los valores cobrados en cada operación de importación, este registro se encuentra separado por: Materia Prima y Accesorios y estos a su vez, por puerto de llegada.

Tabla 5. Matriz de costos de importaciones

LEVANTE	26-01-2015
PROVEEDOR	QUIMERCO
# IMPO	1735
Variable 1	
Variable 2	
Variable 3	
Variable ...	
TOTAL GASTOS DE ADUANA	
Demora de contenedores	
Demora de contenedores	
TOTAL	***
VALOR FACTURA	***
DIFERENCIA	***
COSTO POR KILOGRAMO	****
Gastos Locales en Colombia por contenedor	
Transporte Nacional Cartagena - Bucaramanga por orden de compra	***
Valor estimado de transporte	***
DIFERENCIA	***

6.7.1. Actividades.

- a) Identificar a que importación pertenecen las facturas que llegan al área,
- b) Separar las que sean materia de las que son accesorios y estas separarlas por puerto o aeropuerto de llegada.
- c) Desglosar los cobros de los agentes de aduana y elaborar una matriz para cada uno de ellos, con la finalidad de hacer un análisis comparativo entre los mismos.
- d) Establecer mensualmente cual fue el mejor costo por kilo obtenido e informar al auxiliar de comercio exterior para que este a su vez, negocie las tarifas con los demás agentes y se acerquen al mejor costo por kilo obtenido.
- e) Reconocer cual fue el costo por kilo más alto y analizar junto a la agencia de aduanas porque ocurrieron sobrecostos si es el caso.

6.8. Actualización de gráficas

Los cuadros que se manejan en el área de importaciones y exportaciones se registran en Microsoft Excel, para facilitar la creación y actualización de gráficas estadísticas del comportamiento de las importaciones y exportaciones.

6.8.1. Actividades.

- a) Actualizar las gráficas de las toneladas de materia prima importada por proveedor y referencia.
- b) Representar gráficamente la variación de precios de la materia prima importada, por proveedor y referencia.
- c) Ilustrar el comportamiento de las exportaciones, por país, por cliente y los valores totales.

6.9. Actualización de la Evaluación de Proveedores

El enfoque de la empresa hacia la excelencia, demanda una evaluación periódica de proveedores, allí se establecen diferentes parámetros según sea el tipo de proveedor

(Materia prima/ Accesorios) y se realiza un análisis de los mismos estableciendo con cuales se presenta una mejor forma de trabajo.

6.9.1. Actividades.

- a) Evaluar a los proveedores según los ítems aprobados y para cada importación, llenar la matriz en el sistema y actualizarlo cada 3 meses.

6.10. Capacitaciones y actualizaciones

Constantemente la empresa demanda que su personal se encuentre actualizado y capacitado en los diversos temas que le competen según el área, es por ello que en repetidas ocasiones es necesario cumplir con esta actividad.

6.10.1. Actividades.

- a) Asistir a las capacitaciones, charlas y conferencias a las que sea designada, y redactar un informe con los puntos más relevantes y que sean de competencia para la empresa.

6.11. Informes y presentaciones

- a) Realizar informes específicos del área y presentaciones de Power Point según el tema solicitado.

7. Aportes

7.1. Del estudiante

Durante el desarrollo de la práctica empresarial, se visualizan acciones de mejora, modificaciones y adecuaciones en el sistema de manejo de la información en el área de Comercio Exterior, algunos cuadros de análisis sirven como herramientas de análisis para identificar las variables que se están cumpliendo en los indicadores de gestión y aquellas que muestran deficiencias y que requieren atención para el logro de los óptimos resultados en las operaciones de negocios.

Por otra parte, se establece un nuevo sistema de consolidación de información entre las áreas de Comercio Exterior, Contabilidad y Tesorería, esto debido a que, en el caso de las exportaciones se contaban con saldos de los clientes diferentes para cada área, y en caso de las importaciones se estaban presentando pagos vencidos, como consecuencia de la poca retroalimentación de la información entre las áreas.

Se implementa el control de pagos de las importaciones con giros financiados y las fechas de vencimiento de los mismos, creando un esquema de recordatorios al área de Tesorería.

En el esquema de evaluación de proveedores se logran consolidar variables específicas para proveedores de materia prima, proveedores de accesorios, y proveedores para la fabricación de tubería PE-AL-PE.

Se aportó un archivo en Excel llamado control de costo por kilo, donde se empezó manejara desde el 2015 por cada mes, según los agentes de aduanas , por el mes , # importación , el valor del kilo por importación , sacando un promedio por mes.

7.2. De la empresa

A través de la interacción real del estudiante con el entorno de una empresa que genere constantemente operaciones de comercio exterior, permite al practicante obtener diversos

beneficios; uno de ellos es la posibilidad de poner a prueba sus conocimientos adquiridos a través de la formación académica, de igual manera, se establece un contacto más cercano con los diferentes actores que intervienen en las operaciones de importaciones y exportaciones.

Adicional a ello, el crecimiento personal , resolver circunstancias diversas en el ámbito social de la empresa .

8. Conclusiones

Para concluir, se debe resaltar el apoyo constante que se generó desde y hacia el estudiante, una gran oportunidad de crecer y madurar en las capacidades intelectuales y de conducta social ,donde se permitió establecer lazos laborales muy importantes que generan nuevas y mejores oportunidades, conocer diversas maneras de pensar, de crear e innovar, el desarrollo de las prácticas empresariales, abren puertas que conducen al éxito en el campo laboral y profesional de los nuevos egresados sin experiencia y permite a los estudiantes reconocer lo teórico a través de una sinergia entre lo académico y lo empresarial y así poder llegar a manejar el entorno laboral en el área de comercio exterior.

Es de vital importancia para un profesional en negocios internacionales conocer y entender las actividades cotidianas y las extraordinarias que se puedan presentar en los procesos de comercio exterior y se puedan mitigar los riesgos de surjan de ellos.

Un profesional en negocios internacionales debe ser una persona que permanezca en constante lectura e investigación total y actualización acerca de las novedades que se produzcan con el propósito de adquirir de esta manera una ventaja competitiva, sean reglamentarias, sociales, culturales, académicas y morales para así desarrollar una dinámica equilibrada.

9. Recomendaciones

El manejo de las carpetas de control de importaciones y exportaciones debería ser manejado únicamente por el área de comercio exterior, y cuando otras áreas requieran de dicha información se deje registro de la persona que toma dichas carpetas, un folleto que genera el ingreso y salida de las carpetas.

El área de Comercio Exterior y el de Ventas Internacionales, serían más competitivos si trabajaran de una forma más conjunta, debido a que en ocasiones el área de comercio exterior interviene activamente en ciertos procesos de exportación y se presentan tareas desarrolladas por ambas áreas, ocasionando pérdida de recursos.

Las variables de las matrices de seguimiento del control de costo por kilo de importaciones por puerto debe ser unificado, para facilitar el diligenciamiento de los mismo cuando se realicen modificaciones en los conceptos de los cobros.

el área de comercio exterior debe tener más comunicación y reenviarse información logística (cuadro de control de contenedores y tracto camiones buenaventura y Ipiales) con el área de almacén , pues ellos directamente pueden aportar con certeza .

Fortalecer la capacidad intelectual de la persona encargada del área comercio exterior , debe estar mejor capacitado y dispuesto a enseñar no solo profesionalismo si no con su ejemplo depositar cualidades de liderazgo ,escucha y trabajo en grupo , resolver dudas a los nuevos negociadores internacionales que culminan su práctica empresarial .

Referencias Bibliográficas

Extrucol. (2014). *Misión, Visión*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2014, de <http://www.extrucol.com/modulotexto/quienessomos?texto=3>

Extrucol (2001). *Catálogo Agua* [CD-ROM]. Septiembre 2007 MM12F07 Revisión No. 2. Reemplaza versión de No. 2011

Extrucol (2008). *Catálogo Gas* [CD-ROM]. Enero 2008 MM12F06 Revisión No. 2.

Extrucol (Abril 2008). *Catálogo Acueducto, Minería, Dragado e Industria* [CD-ROM]. MM12F14 Revisión No. 1.