

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES BBVA COLOMBIA SA 2020-1

**Diseño e implementación manuales de procesos acuerdo nacional de servicios y facturar
megag dentro del área de comercio exterior-moneda extranjera-Comex**

Laura Camila Cristancho Fernández

Facultad de Negocios Internacionales.

Universidad Santo Tomás.

2020-1

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES BBVA COLOMBIA SA 2020-1

**Diseño e implementación manuales de procesos acuerdo nacional de servicio y factura
megag dentro del área de comercio exterior-moneda extranjera-Comex.**

Laura Camila Cristancho Fernández

Practicante comercio exterior-moneda extranjera-comex

Tutor: Miguel Alba.

Facultad de Negocios Internacionales.

X Semestre

Universidad Santo Tomás.

2020-1

RESUMEN

BBVA es el banco español Bilbao Vizcaya argentina es una de las mayores entidades financieras en el mundo y se encuentra ubicado principalmente en México, américa del sur, estados unidos, España y Turquía. La práctica profesional fue desarrollada en el área de moneda extranjera-Comex, cuyo objetivo es Pagar la importación de mercancías tanto efectuadas como futuras con Giros Financiados a través de aplicativos.

El presente trabajo pretende poner en evidencia la propuesta de mejoramiento en el desarrollo de la práctica, que busca garantizar los procesos que se realizan para ofrecer efectividad en los acuerdos nacionales de servicio y factura megag, mediante la implementación de manuales de procesos de forma que se puedan reducir tiempos en capacitación y el transcurso de la practica en tema de dudas al momento de encontrarse con problemas en los procesos a realizar.

Palabras claves: Acuerdo nacional de servicio, factura megag, manuales de procesos.

AGRADECIMIENTOS

Expreso mi sentido de agradecimiento al profesor Diego arias al valedor de esta propuesta de mejoramiento por su apreciada orientación en la realización de este trabajo.

Al banco BBVA por permitirme realizar este trabajo y darme las herramientas necesarias para poder conocer cada uno de los procesos y darme la oportunidad de implementar los manuales de procedimientos en el área de comercio exterior y a mi área de trabajo por permitirme acercarme al mundo laboral el cual me aporó un gran crecimiento.

Finalmente también agradezco a la universidad santo tomas y a los profesores que conocí allí, porque gracias a ellos adquirí mi conocimiento durante todos estos años como futura profesional en negocios internacionales para salir a la vida laboral para aportar a las empresas y a la sociedad.

INTRODUCCION

La propuesta generada en el presente trabajo busca mejorar cumplimiento de las funciones que se les establece de manera eficaz garantizando los procesos que se realicen y que puedan operar con el menor intervalo de duración, esto ayudara a la reducción en tiempos de capacitación a la persona y mejorara la estructura de los respectivos procedimientos a seguir ya que contribuirá al excelente desarrollo, por medio de la creación de manuales de procesos en los ANS (acuerdo nacional de servicios) y factura megag (operaciones especiales) de los proveedores para la al banco BBVA área de comercio exterior en moneda extranjera Comex, con el fin de poder llevar un seguimiento adecuado y facilitar el puesto de practicante universitario.

INDICE

PARTE II.....	7
1.1 Aspectos Generales.....	7
1.1.1 VISION.....	7
1.1.2UBICACIÓN GEOGRAFICA.....	9
1.1.3 ORGANIGRAMA.....	10
1.1.4 ANALISIS DOFA	11
PARTE III	11
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	12
2.1 PLANTEAMIENTO CENTRAL.....	12
2.2 IMPORTANCIA	12
2.3 OBJETIVO GENERAL	13
2.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
PARTE VI.....	14
CONTENIDO PLAN DE MEJORA.....	14
3.1 Propuesta de mejora:.....	14
3.2 CONCLUSIONES.....	15
3.3 ANEXOS.....	16
PARTE V	21
SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	21
3.1 PROGRAMACION.....	21
3.1.1 SEGUIMIENTO.....	22

PARTE II

1.1 Aspectos Generales.

VISION

El Grupo BBVA tiene una **visión** como empresa, una aspiración que impulsa sus ambiciones como compañía y que se define en una idea: **trabajamos por un futuro mejor para las personas**. BBVA concibe su futuro como parte del de todos aquellos que rodean su actividad. Entiende que el desarrollo de su negocio está vinculado a la prosperidad de las personas presentes en las sociedades y países donde actúa y, por ello, aspira a que su labor como empresa contribuya a construir un futuro mejor para todas ellas. De este modo, el Grupo se compromete con las personas que rodean su actividad y, en especial, con sus clientes, quienes sin duda son concebidos como el centro del negocio (customer-centric). Esta determinación define la identidad y el posicionamiento de la marca BBVA, haciendo de ésta una referencia de comportamiento empresarial responsable (BBVA, s.f.)

MISION

BBVA es un Grupo global de servicios financieros cuyo principal compromiso es aportar las mejores soluciones a sus clientes, un crecimiento rentable y sostenido a sus accionistas y progreso en las sociedades en las que está presente. Ésta es la **misión** que da vida a la Organización y justifica el proyecto empresarial que representa la Entidad (BBVA, s.f.).

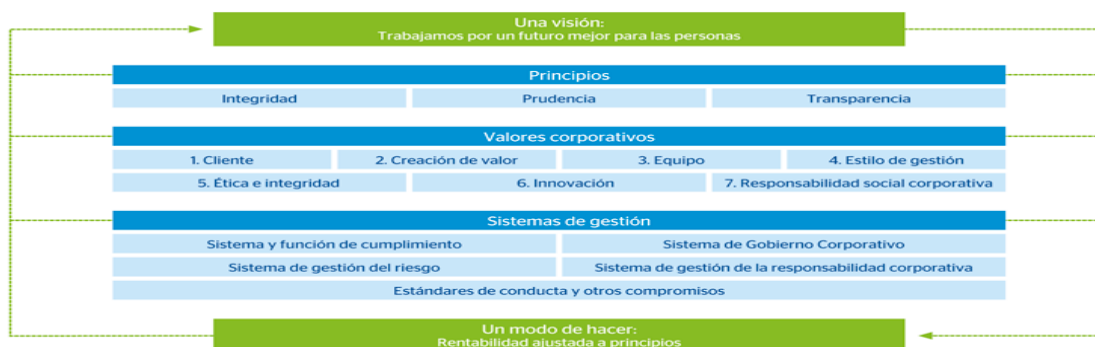


Gráfico 1: Visión, principios y valores Elaboración del banco con base en (BBVA, 2012)

VALORES

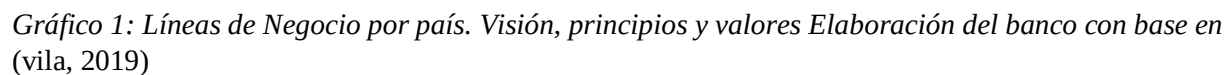
El banco BBVA se rige bajo los siguientes valores para seguir creando oportunidades:

El cliente es lo primero: En BBVA vemos nuestro trabajo desde la óptica del cliente, incorporando su punto de vista en todas nuestras decisiones y anteponiendo siempre sus intereses, Solucionamos las necesidades de nuestros clientes de manera ágil y ejecutiva, superando cualquier dificultad que nos encontremos. (bbva careers, s.f.)

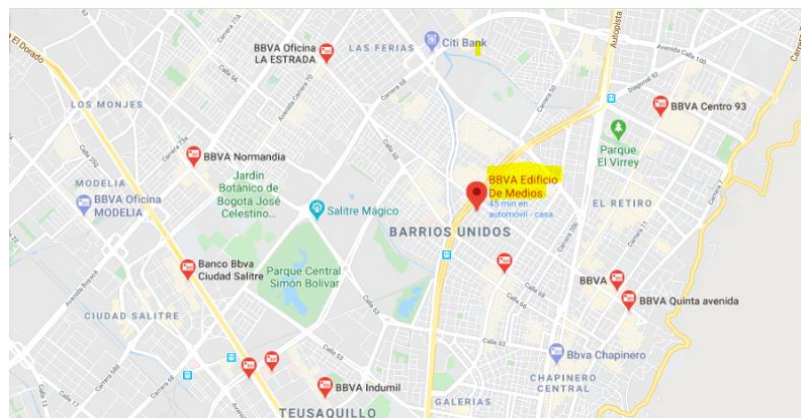
Somos un solo equipo: En BBVA estamos comprometidos tanto con nuestro rol personal como con el objetivo común del Grupo, asumiendo los objetivos del banco como propios. Trabajamos como un solo equipo, confiando en nuestros compañeros y rompiendo silos entre áreas y barreras jerárquicas. (bbva careers, s.f.)

Pensamos en grande: Queremos sorprender a nuestros clientes con las mejores soluciones, generando experiencias únicas. Para ello, nos marcamos retos ambiciosos y aspiracionales, cuestionando todo lo que hacemos y planteando nuevas formas de hacer las cosas. (bbva careers, s.f.)

Tiene una posición de liderazgo en el mercado español, es la mayor institución financiera de México y cuenta con franquicias líder en América del Sur y la región del Sunbelt en Estados Unidos. Además, es el primer accionista de Garantí BBVA, en Turquía.



Dirección: Cra. 29b #30, Bogotá
PISO 4.



1.1.3 Estructura organizativa

El organigrama del banco BBVA es de tipo vertical en cabeza de José Jiménez Tuñón que es Vicepresidente general del área de comercio exterior. La práctica profesional se realizó en el área de moneda extranjera, en el cual se tiene en cuenta las operaciones de entrada o salida tanto de importaciones y exportaciones apoyadas por cartas de crédito y Bancoldex, teniendo la ubicación mostrada en el grafico 3.

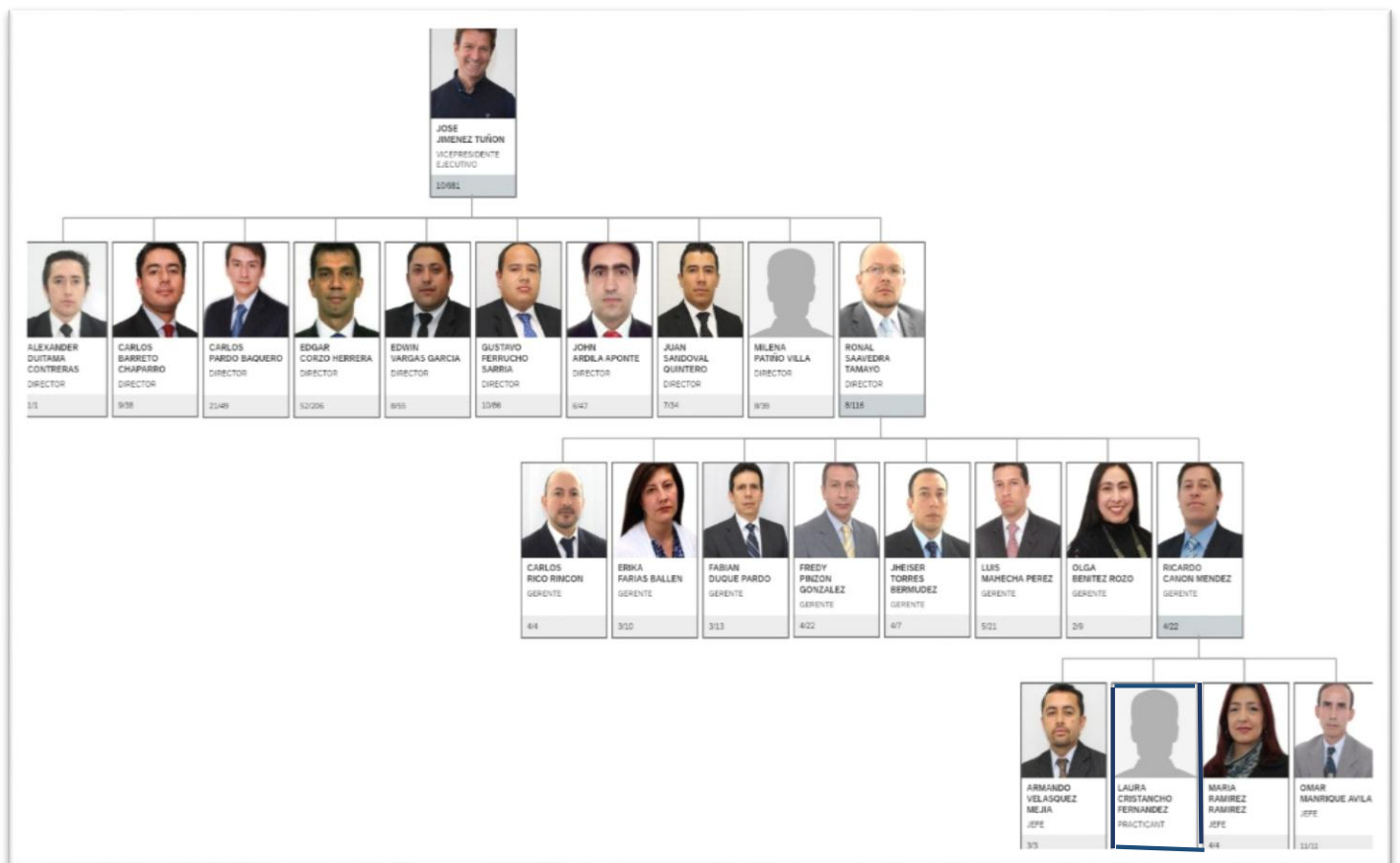


Gráfico 2: Organigrama área comercio exterior-Comex Fuente: Entorno colaborativo BBVA

1.2.4 Departamento en el que se desarrolla la practica

La práctica profesional fue desarrollada en el departamento de comercio exterior-moneda extranjera-Comex, el cual se encarga básicamente de garantizar el despacho de la mercancía y el pago de la misma a través de las Cartas de Crédito, Derechos del cobro de las mercancías que se exporten, con Cobranzas de Exportación e Importación, y conseguir agilidad y seguridad en las operaciones; de igual manera ,ayudar a Pagar la importación de las mercancías tanto efectuadas como futuras con Giros Financiados, garantizando el despacho de la mercancía y el pago de la misma a través de las Cartas de Crédito. (bbva comercio exterior, s.f.)

Este departamento está dividido en 2 áreas:

Cartera: Se encarga de planes de financiación a créditos de personas que tienen alguna dificultad para no poder cumplir con la obligación.

Giros: Se encarga de los hacer efectivos los giros en otro tipo de moneda que llegan a través de los aplicativos del banco y financiar en dólares el pago de las impo o expo a tasas competitivas.

1.1.4 ANALISIS DOFA



Gráfico 3: Análisis DOFA área de comercio exterior Fuente: Elaboración propia

PARTE III

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 PLANTEAMIENTO CENTRAL

El área de comercio exterior en el banco BBVA, tiene como finalidad facilitar las operaciones de comercio exterior relacionadas principalmente con el pago de la importación de las mercancías tanto efectuadas como futuras con Giros Financiados, Garantiza el despacho de la mercancía con el pago de la misma a través de las Cartas de Crédito y Financia todo el proceso productivo de tus mercancías hasta llegar a la exportación, con Prefinanciación de Exportaciones. (PORTAL BBVA, s.f.)

El BBVA como todos los bancos cuentan con un sinnúmero de operaciones vinculadas con comercio exterior; sin embargo, en lo que atañe al banco, este tiene procesos complejos que requieren muchas sesiones y horas de capacitación para los funcionarios cuando deciden ingresar a laborar en la entidad financiera, por lo cual teniendo en cuenta la complejidad de los procesos, se hace necesario constatar los procesos y pasos a seguir en el puesto de practicante universitario para reducir tiempos de capacitación y poder realizar las funciones con eficiencia, para la disolución de esto se puede mejorar por medio de manuales de procesos que sirven para “explicar de manera detallada los procedimientos dentro de una organización; a través de ellos logramos evitar grandes errores que se suelen cometer dentro de las áreas funcionales de la empresa. Estos pueden detectar fallas que se presentan con regularidad, evitando la duplicidad de funciones. Además son de gran utilidad cuando ingresan nuevas personas a la organización” (Chuiquicondor, 2012)

2.2 IMPORTANCIA

Importancia: La propuesta para la implementación de estos manuales de procesos es de importancia y relevancia ya que se requieren para poder garantizar cada uno de los procesos que se realizan y poder constatar los cambios que se tengan a lo largo del tiempo para consolidar el puesto de trabajo y reducir tiempos e incertidumbres que se tengan.

Limitaciones: A pesar de que es una herramienta que busca ayudar a mejorar el puesto de practicante universitario, es necesario que las personas que pasen por estos procesos actualicen estos manuales para seguir cumpliendo y generar beneficios para el área de comercio exterior.

Alcances:

Esta implementación lograra reducir tiempos de capacitaciones, preguntas a lo largo del tiempo, la persona podrá cumplir eficientemente con su trabajo y aportara al área con todo lo que se entregue para optimizar procesos.

2.3 OBJETIVO GENERAL

Diseñar e implementar un manual de procesos para practicantes universitario en acuerdos nacionales de servicio y factura megag para que contribuya a mitigar el riesgo operativo propiciado por el desconocimiento de las prácticas bancarias garantizando el cumplimiento efectivo de las funciones que se asignan al estudiante universitario en su actividad de práctica.

2.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un DOFA en el departamento de comercio exterior en el área de comercio exterior.
- Realizar un manual de funciones o de procedimientos en el área de comercio exterior para aclarar las funciones y garantizar el puesto para practicantes universitarios.
- Garantizar la correcta realización de los manuales de procesos para implementarlos en las rutas del banco virtuales, para poderlos poner en funcionamiento desde el momento que se entregue el puesto de trabajo.

PARTE VI

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de mejora:

Con base al problema planteado en el área de comercio exterior-Comex, se propone implementar manuales de procesos con información útil que permita reducir tiempos y ser eficientes con los respectivos procesos a cargo.

Al inicio de la práctica se realizó un análisis interno para identificar las debilidades que se tenían en el puesto de practicante y contrarrestarlo con una estrategia que fuera beneficiosa para aportar al departamento. Se observó las constantes interrupciones que se tenían a los jefes validar procesos ya que no se contaba con material para poder verificar lo que se realizaba, se planteó con los jefes inmediatos poder implementar esta herramienta de manuales en procesos que corresponden a ANS(acuerdos nacionales de servicio) ANEXO 1 que tienen como función medir los tiempos de los analistas, supervisores y liberadores de las operaciones que llegan por oficina o canal ayudando a mirar la efectividad del banco y por otro lado un segundo manual corresponde a la factura megag(operaciones especiales) ANEXO 4 tiene como función ver el cumplimiento, garantías y operaciones de los proveedores del banco.

En primer lugar cuenta con una hoja principal ANEXO 2 Y 3 donde está el esquema del manual de procesos de forma general para saber de manera global a que se enfrentan con los procesos y una segunda hoja en adelante que se usó para describir de forma detallada lo que se tiene que realizar.

3.2 CONCLUSIONES

- Realizar el análisis DOFA, permitió identificar debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades dentro del departamento de comercio exterior del BBVA para tener una visión más global de lo que se encuentra y con que se está enfrentando.
- Los manuales de procesos son de gran importancia para una organización ya que permiten tener de forma detallada e integral la información con todos los pasos a seguir de las funciones que se tienen a cargo, Esto en el área de comercio exterior del BBVA beneficiara al practicante para llevar un desarrollo sistemático, reduciendo errores funcionales dentro de los procesos que se tienen a cargo.
- Realizar la práctica profesional en el banco BBVA en el área de comercio exterior, permitió poner en práctica el conocimiento que se adquirió durante la carrera y poder entender cómo se llevan a cabo las operaciones de giros o cartera por parte de una entidad financiera, todos los requerimientos y opciones que se tienen en una importación o exportación para poderla garantizar.
- Se hizo entrega de los manuales de procesos virtuales con sus respectivos diagramas generales y específicos para ponerlos a funcionar y de esta manera cumplir con el objetivo de esta herramienta, permitiendo que el área de comercio exterior pueda reducir su tiempo de capacitación al practicante universitario y que este pueda cumplir con cada uno de los requerimientos de forma correcta llevando a la efectividad de cada uno de los procesos.
- Para poder realizar los manuales se identificó lo importante de haber hecho el análisis interno de cada uno de los procesos para entender cómo se cumplían de forma correcta o las incertidumbres que se podían encontrar en el momento y poder implementar todo en el manual de procesos con información clara y completa.
- El departamento de comercio exterior-moneda extranjera-Comex, tiene gran importancia en el banco ya que tiene a nivel nacional e internacional muchos clientes que hacen cada día se pueda tener más trabajo y poder evolucionar con la demanda del mercado o los competidores para ofrecer un mejor servicio de manera eficiente.

3.3 Bibliografía

BBVA. (s.f.). Obtenido de <https://accionistaseinversores.bbva.com/microsites/bbva2012/es/Resumenejecutivo/Visionymision.html>

BBVA. (2012). Obtenido de <https://accionistaseinversores.bbva.com/microsites/bbva2012/es/Resumenejecutivo/Principiosyvalores.html>

bbva careers. (s.f.). Obtenido de <https://careers.bbva.com/colombia/es/trabaja-con-nosotros/nuestros-valores/>

bbva comercio exterior. (s.f.). Obtenido de <https://www.bbva.com.co/empresas/productos/comex.html>

Chuiquicondor, M. (2012). Obtenido de <http://marciachuqui.blogspot.com/2012/05/importancia-de-los-manuales.html>

vila, C. t. (2019). *bbva*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/informacion-corporativa/#bbva-en-el-mundo>

3.4 ANEXOS

Anexo 1: evidencia del manual de procedimientos que se realizó de los ANS (Acuerdo nacional de servicio)

Por ser una herramienta que se implementó ya que no existía dentro del departamento, se inició con un índice y aspectos claves que se deben tener en cuenta antes de poder realizar esta función, explicando primero con un diagrama en general y luego de forma detallada para seguir los pasos correspondientes.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ACUERDO NACIONAL DE SERVICIO ANS

BBVA

ACUERDO NACIONAL DE SERVICIO ANS

1. Introducción.....4

1.1 Propósito del documento.....4

1.2 Ambito del documento.....4

1.3 Audiencia objetivo.....4

2. Información general del proceso.....4

2.1 Objetivo.....4

2.2 Justificación.....4

2.3 Alcance.....4

2.4 Participantes del proceso.....4

2.5 Evento de inicio y de fin.....4

2.6 Pre-condiciones y Post-condiciones.....4

3. Especificación del proceso.....5

3.1 Descripción general.....5

3.2 Etapa No. - Nombre de la etapa.....5

4. Catálogo de reglas de negocio.....5

5. Glosario de términos.....5

Aquí se procede a mirar que todas las fórmulas estén correctas, estas son de acuerdo a las que llegan por oficina.

✓ LLEGO ANTES DE LAS 11:00: **U**= HORA FI
=SI(U3<=TIEMPOS!\$A\$2;"SI";"NO")

✓ FUERA DE HORARIO: **U**= HORA FI
=SI(U3>TIEMPOS!\$A\$3;"SI";"NO")

✓ DURO <= A 1:20 HORA: **P**=TOTAL GENERAL
=SI(P3<=TIEMPOS!\$D\$5;"SI";"NO")

✓ DURO <= A 2:20 HORA: **P**=TOTAL GENERAL
=SI(P3<=TIEMPOS!\$G\$5;"SI";"NO")

✓ LIBRO EN 10 MINUTOS: **G**=LIBRO COMPRA
=SI(G3<=TIEMPOS!\$D\$2;"SI";"NO")

✓ ANALISTA EN 40 MIN: **E**=ACTUALIZACION COMPRA
=SI(E3<=TIEMPOS!\$D\$3;"SI";"NO")

✓ SUPERVISOR EN 30 MIN: **L**=SUPERVISAR(REVISION-LIBERACION)COMPRA
=SI(L3<=TIEMPOS!\$D\$4;"SI";"NO")

✓ H: **G**=LIBRO **E**=ACTUALIZACION **L**=SUPERVISAR
=SI(AJ3="NO";(G3+E3); SI(AJ3="SI";(G3+E3+L3);0))

✓ DURO <= A 50 MIN: =SI(AG3<=TIEMPOS!\$A\$5;"SI";"NO")

✓ DURO <= A 1:300 MIN: =SI(AG3<=TIEMPOS!\$B\$5;"SI";"NO")

✓ PROVEEDOR: =SI(O(C3="LOZANO MORENO
YESID";C3="CONTRERAS FREDY";C3="AREVALO CARDON
WENDY";C3="GONZALEZ RAFAEL
EDUARDO";C3="CASTANEDA VIVIANA";C3="SAUREZ LINEROS
LUIS CARLOS");"SI";"NO")

✓ TIEMPO TOTAL PROVEEDOR: =SI(AJ3="SI";G3+E3+L3;"NO")

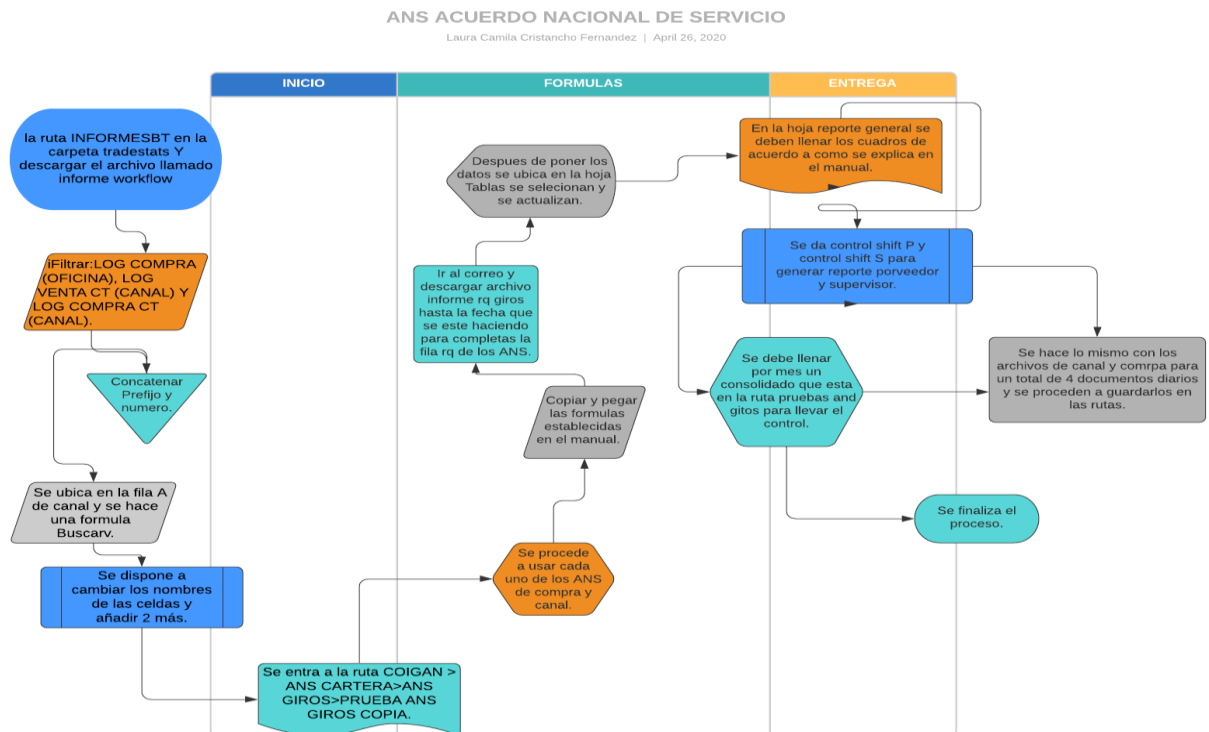
✓ DURO <= 80 MIN: =SI(AK3>=TIEMPOS!\$D\$5;"NO";"SI")

✓ DURO <= 140 MIN: =SI(AL3>=TIEMPOS!\$G\$5;"NO";"SI")

Operacion Inc	HORA FI	ANTES DE	RA DE HO	O <= A 1:2	O <=
0:00:00	7:52:51 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	8:06:24 a. m.	SI	NO	NO	SI
0:00:00	8:18:34 a. m.	SI	NO	NO	SI
0:00:00	8:19:41 a. m.	SI	NO	NO	SI
0:00:00	8:25:19 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	8:38:31 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	8:51:25 a. m.	SI	NO	NO	SI
0:00:00	8:56:49 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	8:58:38 a. m.	SI	NO	NO	SI
0:00:00	9:00:19 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:00:26 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:03:10 a. m.	SI	NO	NO	NO
0:00:00	9:14:48 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:18:08 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:21:19 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:33:51 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:34:04 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:34:55 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:41:50 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:42:34 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:45:59 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:49:51 a. m.	SI	NO	NO	NO
0:00:00	9:58:20 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	9:58:22 a. m.	SI	NO	SI	SI
0:00:00	10:00:32 a. m.	SI	NO	SI	SI

ANEXO 2: flujo de proceso acuerdo nacional de servicio

Se realizó un diagrama de flujo para seguir los pasos de una manera más global para saber previamente a que se debe enfrentar en la función a realizar. Donde cada figura representa un proceso, combinación, datos, bases, inicio, fin entre muchos más que permitirán el correcto desarrollo de este manual de procesos.

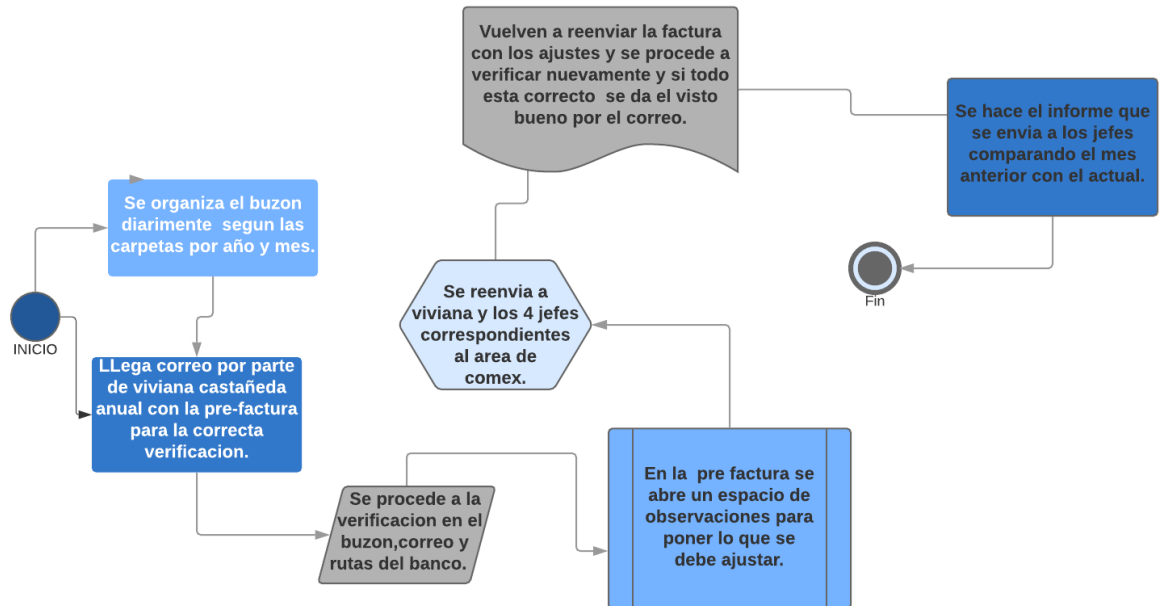


ANEXO 3: Flujo de procesos factura megag de operaciones especiales

Se anexa el flujo de la factura megag para poder ver de forma global los procesos que se deben seguir para la verificación de cada uno de los ítems.

FACTURA MEGAG

Laura Camila Cristancho Fernandez | April 26, 2020



ANEXO 4: Evidencia de manual de procedimiento factura megag (operaciones especiales)

Segundo manual de procedimientos donde se constató todos los procesos a seguir para realizar la revisión que envían los proveedores del banco al área de Comex, por ser uno de los más complejos ya que tiene muchas variables se identificaron y se describió una por una para su correcta ejecución.

FACTURACION MEGAG

VERSION 2020-1

BBVA
Creando Oportunidades

ACUERDO NACIONAL DE SERVICIO ANS

Contenido

1. Introducción.....	4
1.1 Propósito del documento.....	4
1.2 Ámbito del documento.....	4
1.3 Audiencia objetivo.....	4
2. Información general del proceso.....	4
2.1 Objetivo.....	4
2.2 Justificación.....	4
2.3 Alcance.....	4
2.4 Participantes del proceso.....	4
2.5 Evento de Inicio y de fin.....	4
2.6 Pre-condiciones y Post-condiciones.....	4
3. Especificación del proceso.....	5
3.1 Descripción general.....	5
3.2 Etapa No. - Nombre de la etapa.....	5

Página

Ac
Ve

BBVA
Creando Oportunidades

ACUERDO NACIONAL DE SERVICIO ANS

Seguimiento de Escaner Compras y Otros	FELIPE HERRERA BUZON SE BUSCA SEGUIMIENTO ESCANER COMPRA
Informe mensual Requerimientos	DANIELA LEON BUZON SE BUSCA MENSUAL REQUERIMIENTO
Informe negociaciones sin tramitar	ALEXA / VIVIANA CORREO PROPIO DEL BANCO NEGOCIACIONES SIN TRAMITAR
Informe operaciones del canal	ALEXA / VIVIANA CORREO PROPIO DEL BANCO LOS QUE DICEN OPERACIONES ORQUIDEA O NETCASH
Informe negociaciones sin tramitar (Superior a 5 días)	ALEXA / VIVIANA CORREO PROPIO DEL BANCO NEGOCIACIONES SUPERIOR A 5 DIAS
Informes piloto operaciones del canal	ALEXA / VIVIANA
META OBJETIVO DIARIA TOTAL	
2. Reportes Estándar	
Verificación Saldos de Préstamos de Moneda Extranjera	ASTRID CAMPO BUZON SE BUSCA COMO SALDOS Y SE MIRA UNO POR UNO PARA VER LA CANTIDAD DE SALDOS POR CORREO
Informe Endeudamiento Externo	ASTRID CAMPO
Estadísticas Mensuales	FELIPE HERRERA BUZON SE BUSCA ESTADISTICAS
Interfaz BT	ASTRID CAMPO SE ENTRA A LA RUTA CONGAN>INFORMES BANKTRADE>INFBT
Conciliación cuentas de espera	ASDRUBAL MUÑOZ BUZON SE BUSCA REPORTE CUENTAS ESPERA
Informe mensual de rechazos	ALEXANDRA BUZON SE BUSCA RECHAZO DECLARACIONES
Bitácora mensual mesa de ayuda	ALEXANDRA LA ENVIAN AL CORREO PROPIO DEL BANCO MENSUAL
META OBJETIVO DIARIA TOTAL	

BBVA
Creando Oportunidades

ACUERDO NACIONAL DE SERVICIO ANS

3. Reportes Especializados

Transmisión Declaraciones de Cambio a Banco República

ASTRID CAMPO BUZON SE BUSCA COMO INFORME TRANSMISION Y NO PUEDE PASAR DE 5 EN LA FACTURA

Informar al banco de la republica sobre los créditos de corto y largo plazo(circular 060)

DANIELA LEON BUZON SE BUSCA COMO CIRCULAR 060

Informe Transmisión a Banco República

ASTRID CAMPO BUZON SE BUSCA COMO OBSERVACIONES CRUCE DECLARACION

Requerimientos Entes de Control

ASDRUBAL MUÑOZ / DANIELA LEON BUZON SE BUSCA ENTES DE CONTROL LO QUE DIGA DIAN O ROI

Informe consolidado grabación declaraciones de cambio

ALEXANDRA/VIVIANA YA NO SE HACE ESTA PARTE

META OBJETIVO DIARIA TOTAL

4. Conciliación Masiva

Cruce Declaraciones de Cambio

ASTRID CAMPO

Verificación cartera para cruce declaraciones de cambio

ASTRID CAMPO

Conciliación de Banco Corresponsales en M.E

PARTE V

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

3.1 PROGRAMACION

Durante el desarrollo la práctica profesional en el área de comercio exterior-moneda extranjera-Comex se programaron actividades como:

- Informes de cartera vencida de operaciones de préstamos a moneda extranjera.
- Cruce de legalizaciones y modificaciones en cambio de formulario, revisión de formularios de compra de divisas.
- Informar al banco de la república el cumplimiento de las operaciones con cobertura forward y Cross currency swaps por medio de archivos que se colocan en las rutas virtuales del banco.
- Verificación de saldos de giros express por el aplicativo 3270 del banco y el Excel diario que se envía por correo para la correcta realización de este informe que se elabora.
- Revisión pre-factura proveedor con los correspondientes herramientas como ventrada, 3270, rutas del banco y buzón para constatar cada uno de los ítems.
- Realización de medición de tiempos y cumplimiento de operaciones según acuerdos de servicio.
- Cruce de operaciones mesa de negociación con el departamento Comex para la creación diaria de informes para llevar un control y poder cumplir con el mayor número de operaciones realizadas.

3.1.1 SEGUIMIENTO

CICLO 1

SEMANA 1 CAPACITACION	LOGROS:
	✓ Entender todas las funciones del puesto del practicante. ✓ Poder empezar a implementar el conocimiento teórico para optimizar procesos.
DIFICULTADES: ✓ Se evidencio que los procesos no tenían garantía para poder ratificar el buen funcionamiento de los procesos. ✓ Falta de acompañamiento para la explicación de las funciones.	ACTIVIDADES: ✓ Conocer el departamento COMEX y poder aprender de forma teórica para luego pasar a la práctica. ✓ Realizar reuniones con los jefes para poder ver aspectos a mejorar en el puesto de trabajo.

CICLO 2

SEMANA 4 ANALISIS INTERNO	LOGROS:
	✓ Se tuvo claridad de cada uno de los procesos a realizar. ✓ Se empezó a realizar propuestas de mejora a cada uno de los jefes para recibir autorización.
DIFICULTADES: ✓ Dificultad para poder entender las funciones ya que se necesita de un historial para saber cómo funciona y poder realizarlo. ✓ Falta de comunicación de los jefes con el puesto de practicante para poder hacer un seguimiento.	ACTIVIDADES: ✓ Identificar que se podía mejorar en las funciones para tener la convicción de que lo que hace este bien hecho por medio de una plantilla de control. ✓ Realizar reuniones con los jefes para poder ver aspectos a mejorar en el puesto de trabajo

CICLO 3

SEMANA 6	LOGROS:
REALIZACION DE LOS MANUALES	✓ Empezar hacer los correspondientes manuales de procesos que se van a entregar al final de la práctica.
DIFICULTADES:	ACTIVIDADES:
✓ Falta de tiempo para la realización de lo que se planteó en la propuesta de mejoramiento.	✓ Realizar diagramas de flujo para tener todos los pasos a seguir en los manuales de procesos de una manera más simple de entender.

CICLO 4

SEMANA 8 IMPLEMENTACION DE	LOGROS:
LOS MANUALES	✓ Se tienen los manuales de procedimientos para la entrega a los jefes y plantear las propuestas de mejoramiento correspondientes.
DIFICULTADES:	ACTIVIDADES:
✓ Se ajustan los manuales de procesos de acuerdo a cambios que se hicieron al final para poder cumplir con el objetivo que tiene cada una de las funciones a las cuales se les realizó el manual de procedimientos.	✓ Poner el primer manual de procesos para que una persona externa lo pudiera realizar y de esta manera mirar si se garantiza todos los pasos a seguir. ✓ Se busca la manera de poder mirar otras alternativas para dar mejor cumplimiento en cada operación.