



UNIVERSIDAD DEL VALLE

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL

Conocimientos adquiridos en la AGENCIA DE ADUANAS NIVEL 1 JF ASOCIADOS S.A.S.



Daniela Montero Ojeda

1341156- 3857

PREVIA TITULACION:

Profesional en Comercio Exterior

Facultad de Ciencias de la Administración

Programa Académico de Comercio Exterior

Santiago de Cali

02/2018

INTRODUCCION

Este documento se realizo con el fin de describir las experiencias y conocimientos adquiridos por un postulante a grado en Comercio Exterior de la Universidad del Valle durante un periodo de 6 meses de labor en una empresa del sector, como requisito para la culminación de la profesionalización.

Esta empresa es la Agencia de Adunas JF Asociados S.A.S. Nivel 1, dedicada a prestar servicios de agenciamiento aduanero a nivel nacional. Siendo un gran centro operativo de las actividades primordiales del comercio internacional, se convierte en una prueba de los conocimientos adquiridos en el periodo universitario y un lugar de formación para las bases profesionales del estudiante.

Dentro del documento se puede apreciar las diferentes situaciones que viví mientras me encontraba laborando y como estas contribuyeron de manera directa o indirecta a mi formación como Profesional en Comercio Exterior y a la vida misma.

| Informe De Práctica Empresarial

1. Presentación Empresarial.

Como parte de mi formación profesional en Comercio exterior de la Universidad del Valle se estableció la realización de prácticas académicas (pasantías), con el fin de que el futuro graduado pueda intervenir en el entorno actual, ejercitar e implementar los conocimientos adquiridos en los años de instrucción, resaltando los elementos teóricos, metodológicos, técnicos y de investigación que fueron brindados por el programa académico de Comercio Exterior de la institución con el fin de formar miembros de la sociedad que contribuyan productivamente en el desarrollo económico del país.

Para iniciar con el proceso es necesario contar con una entidad cuya actividad económica tenga una estrecha relación con el Área de Comercio Exterior y abra las puertas de sus instalaciones por seis (6) meses, para que el estudiante realice funciones concretas relacionadas con su área de formación. Afortunadamente conté con la aprobación de la AGENCIA DE ADUANAS JF ASOCIADOS S.A.S. NIVEL 1, la cual será denominada en el escrito como JF Asociados, una organización que por más de 35 años ofrece servicios de planeación, coordinación y agenciamiento aduanero en el país, brindándome la oportunidad de ejercer mi capacidad teórica adquirida en los años de estudio y aprender muchas cosas más.

De acuerdo a lo establecido en el Decreto 390 del 2016 una Agencia de Aduanas “Es la persona jurídica autorizada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para prestar servicios de representación a los importadores, exportadores o declarantes en el desaduanamiento de las mercancías y demás formalidades aduaneras conexas con el mismo, en las condiciones y bajo la observancia de los requisitos establecidos en el presente Decreto. En ejercicio de su autorización, podrán desarrollar las actividades relacionadas con el agenciamiento aduanero, actividad de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que se cumpla con la legislación aduanera y de comercio exterior vigentes y con cualquier trámite o procedimiento para la adecuada aplicación de los destinos aduaneros, incluidos los regímenes aduaneros.

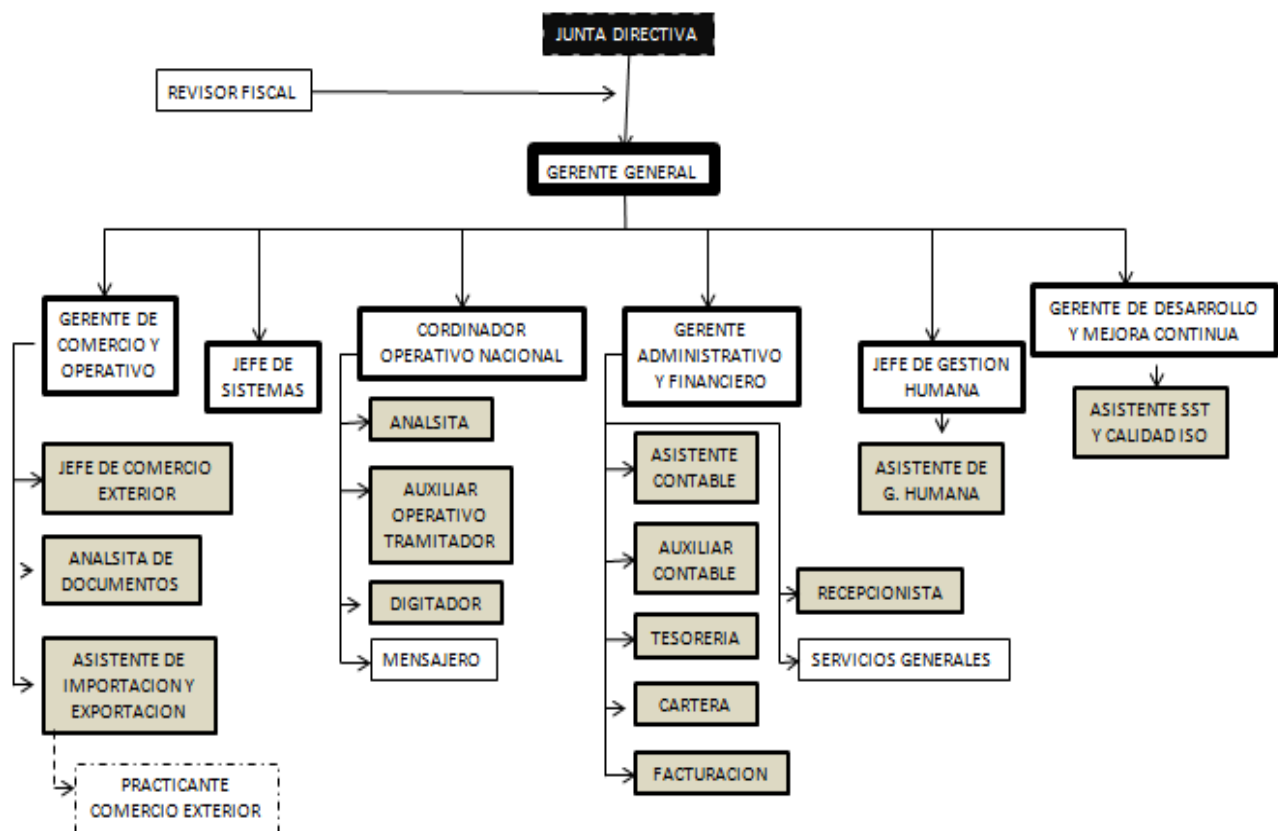
Según lo establecido en el Decreto 2883 de 2008 las agencias de aduanas se clasifican en cuatro niveles según el patrimonio líquido que posean y puedan soportar contablemente. Por lo que la clasificación de JF Asociados con Nivel 1, demuestra su alto poder adquisitivo y un destacable reconocimiento de su posición en su mercado por el cumplimiento de las formalidades de ley.

JF ASOCIADOS inicio reuniendo los amplios conocimientos y larga experiencia en el campo de comercio exterior, a través de sus estudios y años de trabajo con grandes empresas en el sector de comercio internacional como agentes aduana de sus tres socios, el señor Julio Fernández, el señor Germán López y el señor Ildelfonso Arias. El 16 de febrero de 1981 empezaron a prestar sus servicios mediante el derecho otorgado por la Dirección General de Aduanas mediante la resolución DL-00213 de Febrero 05 de 1981, recibiendo el título de agentes de aduana.

Años después contaba con administraciones locales de aduana en Buenaventura, Bogotá, Cali, Cartagena, Cúcuta e Ipiales, por lo que la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) les Homologa para ejercer las actividades como Agencia de Aduanas Nivel 1, cumpliendo con todos los requisitos y obligaciones . Desde entonces sigue en el mercado de servicios de Agenciamiento Aduanero demostrando las altas capacidades de sus funcionarios y su compromiso con el cumplimiento.

Actualmente JF Asociados cuenta con 92 empleados alrededor de las oficinas del país entre empleados de planta y practicantes. Sus funciones como entidad de servicios es la de planear, organizar y dirigir actividades del comercio internacional de manera eficiente, optimizando tiempos y costos en los procesos de importación y exportación de toda clase de mercancías, a través de la adecuada asesoría y gestión de procesos ante las entidades gubernamentales para empresas dedicadas o involucradas con procesos de comercio exterior.

A nivel organizacional se ha definido el siguiente organigrama donde se representa los niveles de jerarquía y la relación entre los miembros de la estructura organizacional de JF Asociados. Además, agregue el papel del practicante de comercio exterior dentro del esquema representado con líneas punteadas, como último eslabón del organigrama siendo parte de los asistentes de importación y exportación.



>. ORGANIGRAMA DE JF ASOCIADOS.

Los años de experiencia y dedicación de la entidad y de sus miembros, fundamentada en la constancia y entrega de sus directivos los ha posicionado en el mercado de servicios especializados por su confiabilidad y alto desempeño. El portafolio de servicios de JF Asociados cuenta con los siguientes elementos:

➤ ***planeación de importaciones.***

Elaboración de Presupuesto.

Clasificación Arancelaria.

Previos Vistos Buenos ante Entidades Gubernamentales (Invima- Ica, etc.)

Elaboración y trámite del Registro o Licencia de Importación (VUCE).

Descripciones Mínimas.

Precios estimados, indicativos y oficiales.

Normas Técnicas de Calidad – Análisis y asesoría.

Importación de maquinaria usada o por Leasing Internacional.

Licencia no Reembolsable.

➤ ***servicios de agenciamiento aduanero.***

Recopilación de Documentos Legales para la Importación y Exportación.

Diligenciamiento de las Declaraciones de Aduana y Valor.

Pago de Tributos Aduaneros Constitución de Garantías y Pólizas.

Presentación de Levante de Mercancía ante la DIAN.

Control y Seguimiento a las Mercancías sometidas a Inspección Física.

Informe consolidados para constitución de póliza UAP.

➤ ***coordinación de transporte nacional e internacional.***

Seguimiento y Control de las Órdenes de Compra ante el Proveedor en el extranjero.

Control y Manejo de los Embarques en el exterior.

Manejo en Puertos de las Mercancías, (Manipulación, Control, Almacenamiento etc.)

Coordinación del transporte Terrestre de los depósitos de aduana y puertos a La Planta.

Diseño de procesos logísticos a través de asociados.

Trazabilidad de las operaciones por Internet: Indicadores de Gestión -Análisis Gerencial.

Presentación y sustentación DIAN para inscripción como Usuario Aduanero Permanente.

Administración de Sistemas Especiales de Importación-Exportación (SEIEX).

Plan Vallejo.

Importaciones Temporales a Corto y Largo Plazo.

Importación de Muestras sin Valor Comercial.

Régimen de Zonas Francas.

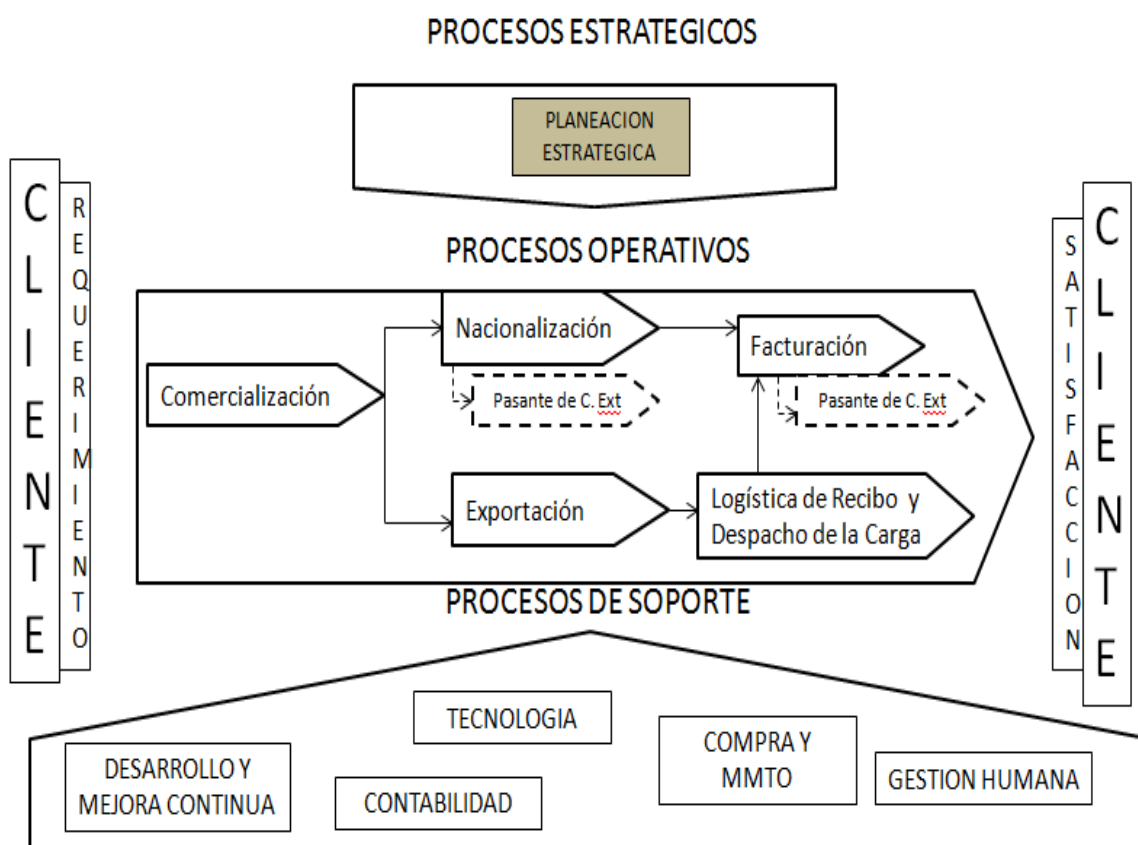
Regímenes de importación con franquicias.

Regímenes de Exportación.

Como parte del planeamiento de la estrategia empresarial JF Asociados ha definido como su Misión Empresarial: “Servimos a nuestros clientes de forma integral en los procesos de logística internacional. Nuestros servicios especializados, con ética profesional, buscan posicionarnos como la mejor Agencia de Aduanas, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, empleados y aliados estratégicos.”Resaltando el cumplimiento de los requerimientos exigidos por los involucrados en la cadena tras un manejo eficiente del procesos dentro de la organización.

A pesar de que sus años de servicio les han permitido alcanzar sus objetivos, como parte del comercio exterior estos se ven permanente amenazados por los cambios repentinos que ocurren en el medio, sin embargo esta empresa se apeg a sus proyecciones, plasmando en su Visión Empresarial: “Trabajamos para convertirnos en la mejor organización colombiana de servicios especializados en logística internacional y consultoría en comercio exterior, con el propósito de ser una solución integral para nuestros clientes y usuarios.”

En el mapa de Procesos Estratégicos de la empresa JF Asociados que se observa en la parte inferior se espera ejemplificar el proceso que se realiza dentro de la empresa para prestar el servicio de agenciamiento aduanero. Se resalta la labor del practicante, definido como Pasante de Comercio Exterior, dentro los procesos que se realizan en toda la organización.



>.MAPA DE PROCESOS DE JF ASOCIADOS.

El proceso de agenciamiento aduanero inicia con la relación empresa- usuario, relación que sobreviene de una recomendación, de una licitación, o la consulta de páginas de internet. De esto surge el requerimiento del cliente, del cual se identifican las necesidades del cliente como por ejemplo la importación de bienes de consumo inmediato, materias primas o bienes de capital. Luego de esto el analista de importaciones solicita la documentación necesaria para iniciar el

proceso de importación, estos documentos deben cumplir los requisitos legales, lo que quiere decir que deben ser originales, que no presenten enmendaduras o tachaduras y que se encuentren vigentes al momento de su presentación ante las autoridades aduaneras.

Una vez se garantiza la veracidad de los documentos se realiza lo más importante que es identificar arancelariamente la mercancía objeto de la importación, dentro de la clasificación adoptada dentro del país en la nomenclatura NANDINA¹. De esta forma se aplica correctamente las tarifas establecidas por conceptos de derechos e impuestos de aduanas y el eventual cumplimiento de requisitos especiales determinados por otras autoridades como lo son los Vistos Buenos del INVIMA, ICA y Reglamentos Técnicos.

Cuando se cuenta con esta información y los detalles del proceso se informa al cliente de los costos, tiempos, requisitos de ley, etc. Al finalizar el analista asigna al auxiliar de comercio exterior la labor de digitar a través del sistema informático aduanero la información contenida en los documentos soporte de la nacionalización y realizar la radicación de estos documentos dentro del mismo sistema, el resultado de este proceso es la declaración de importación, la cual incluye entre otras cosas la descripción mínima de la mercancía, valor en aduanas, la cantidad que se va a importar y la unidad física en la que se mide, nombre y datos específicos del importador y exportador, etc.

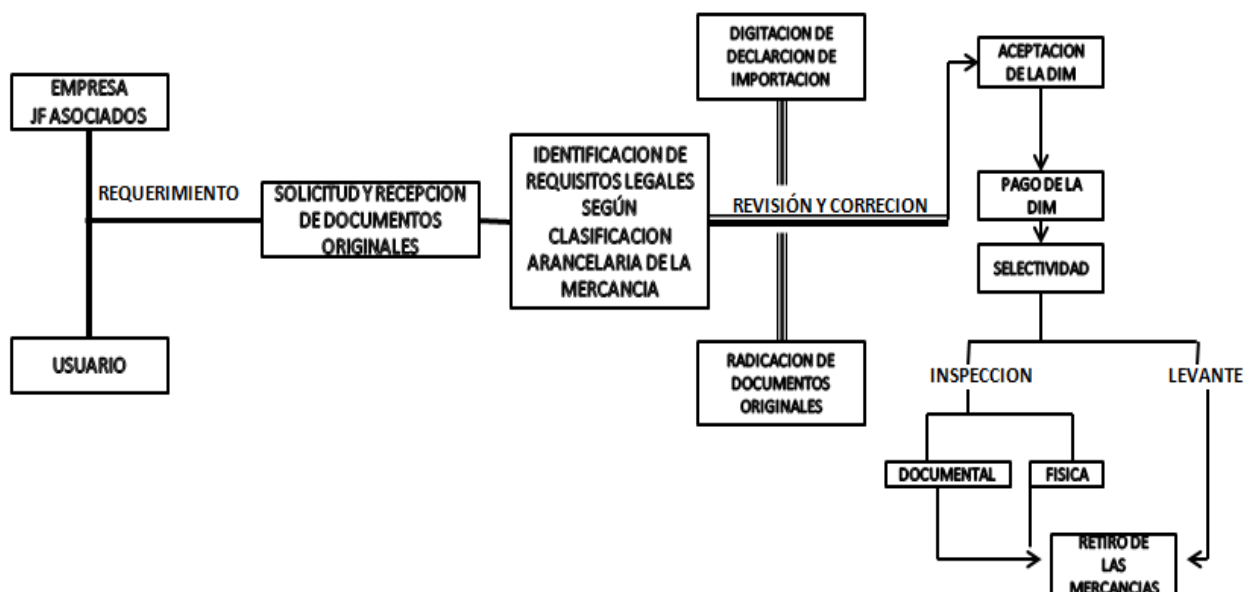
Continuando con el proceso descrito y teniendo impresa la declaración de importación esta es sometida a revisión y corrección por el analista de importación, culminado esto, existe una segunda revisión por el jefe de Comercio Exterior, superadas las inconsistencias se procede a dar aceptación a través del Sistema Informático Aduanero con la asignación de un número que para todos los efectos legales se llamara “número de aceptación de la declaración”. El siguiente paso es la cancelación de los tributos aduaneros que dé lugar, este proceso se hace en entidades financieras autorizadas para tal fin, puede ser vía PSE (Pago sistema Electrónico), transferencia de recursos o débito de cuentas corrientes.

Tras la confirmación de pago se le da selectividad a la declaración, en este paso puedes suceder dos sucesos, uno es que la DIAN autorice el Levante de las mercancías y se pueda proceder a retirarlas o se determine una Inspección Física o Documental la cual es ejecutada por la autoridad aduanera. Una vez culminada la inspección satisfactoriamente el funcionario asignado concede el levante y consecuentemente el retiro de las mercancías del depósito aduanero para que estas queden a libre disposición del importador.

La gestión Logística de Despacho y Recepción de la mercancía fuera de las instalaciones de JF asociados son asignadas por el coordinador operativo de la empresa a los auxiliares operativos o tramitadores, a previo anuncio del agente/analista de aduanas de trámite que a realizar ya sea un levante, una inspección, una liberación, una preinspección, un despacho.

¹ La nomenclatura del Sistema Armonizado es adoptada por la Comunidad Andina de Naciones en su nomenclatura NANDINA y se aplica en todos sus países miembros. Colombia adopta esta última adicionándole los desdoblamientos propios del país que se verán reflejados en la nomenclatura del Arancel Integrado Andino (ARIAN).

Finalmente el proceso culmina cuando se cumple con el requerimiento del cliente y el número de proceso es enviado a facturación en el departamento de contabilidad, quienes se encargan de discriminar los gastos inherentes al proceso y realizar el cobro al cliente. Cabe resaltar la labor que realizan los departamentos de Gestión Humana, Tecnología y Mejora Continua detrás de los procesos, contribuyendo con el uso eficiente de los recursos disponibles en la empresa.



>PROCESO DE IMPORTACION DE JF ASOCIADOS.

2. Determinación de Funciones.

Diariamente a la empresa JF asociados llegan en promedio 4 procesos de nacionalización de mercancía, los cuales son asignados al agente aduanero que le corresponde al manejo de ese cliente. Cerca de 5 procesos al día, de distintos clientes deben atender los agentes, y disponen de un limitado tiempo para la presentación y la solicitud de levante de la declaración de importación, debido a que la prontitud con la que se realice este primer paso dentro del proceso de desaduanamiento de mercancías determinara los tiempos de los siguientes procesos de la cadena. Además de agilidad también se debe tener mucha precaución con los datos que se consignan en la declaración pues este documento es el de mayor importancia dentro del proceso.

Si bien es cierto que el proceso de nacionalización puede tomar tiempo o ser muy rápido, esto depende del tipo de mercancía, el uso o destino de esta, el tipo de cliente, las condiciones económicas, políticas y ambientales por las que pase el nuestro país y el país de la contraparte de la operación. Por lo cual se requiere estrictamente que las acciones necesarias sean ejecutadas de manera eficaz y con antelación de forma que se disponga del tiempo suficiente para actuar de manera preventiva y correctiva ante cualquier circunstancia.

Sabiendo esto e identificando la complejidad del manejo de procesos interno de la empresa se puede reconocer el nivel de responsabilidad y exigencia que tiene el practicante, quien para mi caso toma el cargo dentro de la empresa de: “pasante de comercio exterior” y hace parte del Área operativa, dentro del proceso de nacionalización de mercancías, formando parte del grupo de apoyo de los Analistas de importación de JF Asociados.

Tal como se menciona anteriormente la nacionalización de la mercancía requiere de muchos procesos diferentes y dependientes entre sí, lo que hace muy amplio el campo de funciones del grupo de apoyo, sin embargo algunas funciones requieren de mayor confianza, entrenamiento o conocimiento, por lo que la asignación de funciones encomendada al practicante dependen de su desempeño y progreso en el proceso de aprendizaje dentro de la empresa.

Al iniciar las practicas en la empresa, la primera función que se me encargo fue la del *desglose de los procesos finalizados*, esto consiste en consignar en cada documento soporte de una importacion el número de aceptación, número de sticker de pago y número de levante con su respectiva fecha. Además señalar su valor FOB y su peso Bruto entre otros detalles del proceso. El paquete de hojas es agrupado, contabilizado y almacenado en archivo para su disposición dentro de los 5 años establecidos por la ley de aduanas que regula la provisión de estos documentos.

Poco después un agente de aduanas me dio una inducción del manejo de la plataforma electrónica interna de la empresa con base en la Cartilla de Diligenciamiento de las Declaraciones de Valor, para la *realización de declaraciones de valor*, la cual “tiene la información relativa a la transacción comercial y el detalle de los elementos integrantes del valor en aduanas de la mercancía importadas que se declaren ante la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas Delegada” (Declaración de Valor 2011). Con el tiempo y la práctica logre reconocer los perfiles de todos los clientes y realizar las declaraciones de valor para cualquier proceso para cualquier cliente.

Paralelamente me fui involucrando con el proceso de facturación, El Agente de aduanas me definiera el manejo de la facturación y contabilización de costos de los procesos de cada cliente, después me informaba de los requerimientos especiales de cada operación. Mi labor era reunir los soportes de pago que se habían generado en el proceso de nacionalización, por ejemplo bodegajes, libración, pre inspección, pago de derechos de aduana, transporte local, etc. Agrupar un paquete de facturación y entregarlo al departamento de contabilidad, donde la encargada de iniciar el proceso carga la facturación a el cliente.

Meses después me encontraba completamente familiarizada con el procedimiento de nacionalización y el manejo de las herramientas electrónicas usadas por la empresa, como lo son la plataforma/robot SISCOMEX, base de elaboración de las DIM (Declaraciones de Importación) y las DAV (Declaración Andina de Valor), esta herramienta también proporciona un enlace directo con la pagina de la DIAN (COMEX) para la radicación de los documentos originales que respalden la operación comercial que se realizo y todo su proceso hasta llegar a la aduana de destino.

Es de aclarar que el uso de estas herramientas son autorizadas por la entidad gubernamental nacional a la Agencia de Aduanas para el uso exclusivo de los Agentes Aduaneros encargados y sus colaboradores.

Una vez realizada la capacitación de funcionamiento y manejo óptimo de las plataformas internas, dirigida por el ingeniero y programador del propio sistema, se me informó del diligenciamiento de las DIM apoyándose en la Cartilla de Diligenciamiento de las Declaraciones de Importación, con esto pude mejorar mi desempeño y realizar eficientemente mis funciones, cumpliendo con las competencias necesarias para *elaborar los borradores de las declaraciones de importación*, Este documento es fundamental en la nacionalización ya que es el único que acredita la introducción legal de una mercancía al TAN (Territorio Aduanero Nacional), por lo que requiere un alto grado de precisión.

Para poder diligenciar las DIM se tenía que primero verificar la veracidad de los documentos soporte, luego determinar la partida arancelaria del producto la cual arrojara que requisitos se necesitan y exigen para el desaduanamiento, tales como licencias, solicitud de cupos, certificados sanitarios, zoosanitarios, declaraciones anticipadas, cargos extra, etc.

Además se debe reconocer las tasas impositivas que se establecen en cuanto arancel, IVA y demás derechos de aduana establecidos para determinada mercancía, teniendo en cuenta los acuerdos comerciales vigentes en el país, ya que estos pueden establecer tarifas que beneficien la operación y que requieran cumplir con ciertas especificaciones para acogerse al acuerdo. Para este proceso la empresa contaba con un Arancel Electrónico, que daba información de primera mano de todos los elementos que se deben considerar para una determinada partida arancelaria.

Después de eso se presentaron diversas situaciones coyunturales dentro de la empresa, lo que llevo a tener situaciones donde se requería de apoyo adicional, gracias a esto poco a poco recibí instrucciones para apoyar con los pagos de los derechos de aduana vía PSE y presentación de Declaraciones Manuales de Importación, lo que me permitió aportar un significativo apoyo en los momentos que más se necesito.

Además de las inducciones que recibí para el manejo operativo interno por parte de los Agentes, las reuniones con los directivos donde compartían sus largos años de experiencia en el campo, con el fin de contextualizarnos con las normas del comercio internacional y su aplicación en los casos que se vivían dentro de la empresa. Estas reuniones no solo se realizaban con el fin de escuchar a las directivas, si no también poder opinar y tomar en cuenta diferentes puntos de vista para hallar la solución de problemas.

Continuando con la recopilación de mi aprendizaje, tuve la oportunidad dentro de JF Asociados de presenciar una capacitación sobre Normas de Origen, dirigida por un funcionario de la DIAN con varios años de servicio y experiencia en el tema, la cual me permitió expandir mis conocimientos acerca de la reglamentación que contemplan los distintos acuerdos suscritos por Colombia, en el marco de la determinación del origen de la mercancía, los límites y estándares para la certificación de un producto y su relevancia dentro del proceso.

Con todo esto logre recopilar una gran variedad de conocimientos, desde el funcionamiento de una agencia de aduanas hasta la elaboración del elemento más esencial dentro del proceso de comercio internacional. La práctica diaria de estas actividades me permitió volverme ágil y hábil en la realización de estos documentos, capaz de identificar las irregularidades y pensar en soluciones eficientes cuando se presenten problemas.

3. Ámbito Laboral.

El nivel de integración del personal de una área productiva de la empresa y en general las relaciones interpersonales que se viven dentro de la empresa son un factor muy importante, pues estas son determinantes para el éxito de una empresa, como también para su fracaso.

Las relaciones interpersonales que se viven en una empresa entre miembros de un equipo y entre este con el resto de la organización influyen directamente en el desempeño que estos tengan, ya que si se percibe un ambiente laboral agradable, un equipo de trabajo se pone de acuerdo, se entienden, se motivan, se ayudan y se complementan. De lo contrario el equipo no funcionara eficiente mente y afectara el desempeño de toda la empresa.

Dentro de JF Asociados experimente la convivencia con un grupo de personas muy diferentes entre sí, pero que compartían además de espacio, el gusto por su trabajo y el cariño a la empresa. La sucursal de esta empresa en Cali cuenta con aproximadamente 32 empleados, los cuales tienen una cercana relación, parte de esto se debe a que muchos de ellos llevan un largo tiempo trabajando ahí, también influye el hecho de que el espacio físico es pequeño, todas las operaciones requieren de una continua comunicación entre departamentos y en especial que hay calidad humana en toda la empresa.

Cuando ingrese a la empresa sentí un poco de timidez, pero rápidamente mi equipo de trabajo, el equipo de comercio exterior me recibió cálidamente, descubrí que se trataba de personas amables, dinámicas y jóvenes, quienes les interesa el comercio exterior como a mí y tenían muchas cosas por enseñarme. Esta energía me lleno de motivación y me permitió adaptarme rápidamente en la oficina.

Poco a poco fui relacionándome con las demás Áreas de la empresa y conociendo por completo al personal, me di cuenta que la cooperación entre los departamentos era fundamental para un optimo desempeño, por lo que trate de darme a conocer por todos, mantener una buena relación y demostrar que estaba dispuesta a colaborar siempre que me necesitaran.

El nivel de integración que alcance con todos mis compañeros dentro de la empresa en el tiempo que labore me ayudo mucho en mi proceso de aprendizaje y adecuación en el espacio, pues una vez acostumbrada al ambiente y la presión laboral realice un excelente trabajo, esto gracias en gran medida a la ayuda, los consejos y recomendaciones que recibí por parte de mis compañeros. Además me permitió conocer a buenas personas y aprender muchas cosas de ellas.

Por otro lado es importante resaltar la sinergia que se percibía en JF asociados, esto hace referencia a una buena conexión entre jefe y empleado. Habiendo sinergia dentro de la empresa los empleados están más comprometidos con su objetivo, de otra forma se vive dentro de la organización ineficacia, inestabilidad y tensión.

La empresa en la que labore está constituida como una sociedad dirigida por tres jefes, Don julio, Don Germán y Don Ildelfonso. Estos tres hombres no solo son excelentes profesionales y personas de gran experiencia en el campo laboral, si no también muy buenas personas. El trato de ellos a sus empleados es cercano y atento, lo pude comprobar en el convivir día a día en las oficinas, observando su disposición para escuchar, apoyar y ayudar con las dificultades que se presentaban de cualquier índole, también la preocupación de ellos a el bienestar de sus trabajadores y su interés por el crecimiento profesional del personal.

Concuerdo con el personal de JF Asociados cuando dicen que sus jefes son grandes amigos, estos están apoyando y acompañando en el desempeño de las diversas actividades, controlando que los procesos se realicen de manera eficaz y motivando la mejora continua. Podría decir que el interés que los jefes de la empresa demuestran a sus empleados se ven reflejados en el compromiso y amor que los trabajadores de esta empresa tienen por su trabajo y su empresa.

En varias ocasiones los jefes de la empresa organizaron actividades fuera de los horarios laborales, como en celebración de alguna fecha especial, que permitiera el desarrollo de mejores relaciones interpersonales entre empleados y un acercamiento de los jefes a los empleados. La disposición del todo el personal permitía que estas actividades reforzaran los lazos de fraternidad y que hubiera mejor comunicación entre los grupos y departamentos de trabajo.

Durante el tiempo que estuve en la empresa, mis jefes me hicieron sentir en confianza, me dieron la oportunidad de hablar con ellos y conocer al detalle su trayectoria laboral, algunas de sus experiencias y conocimiento en el área de comercio exterior, hasta los inicios de JF Asociados y todos sus esfuerzos por permanecer en el mercado de servicios. Este acercamiento a ellos generaba gran motivación y entrega con el trabajo, pero también aumento mi conocimiento y me dio nuevas perspectivas de vida frente a la creación y visión empresarial.

4. Teoría en Práctica.

Después de ocho semestres cursados en la Universidad estaba convencida que podía manejar cualquier situación que tuviera en frente sobre comercio exterior, porque tenía confianza de tener el conocimiento necesario, sin embargo de la teoría a la práctica hay una brecha, que solo se puede sobrepasar con esfuerzo y disposición, por lo que al comienzo de la practica a pesar de que entendía de que me estaban hablando, todo era nuevo para mí y no entendía lo que debía hacer.

Dentro de mis semestres cursados en la universidad pude identificar que el área que más llamaba mi atención eran los negocios y la logística, por lo que mis expectativas estaban puestas en

trabajar en una empresa en el área de compras o manejo de inventarios. Sin embargo la vida no siempre te pone en el camino las cosas que esperas, pero si te puede poner las oportunidades que necesitas.

Entonces tuve la oportunidad de trabajar con una Agencia de Aduanas no dude para intentarlo, pues sabía que esta me iba a brindar la oportunidad de familiarizarme más con el proceso de documentación en aduana de diversas mercancías, provenientes de distintos países y con diferentes regímenes aduaneros. Estos temas los estudié en profundidad los primeros semestres de mi carrera Comercio Exterior, sin embargo, el resto se concentró en otras ramas del comercio, por lo que sentía necesario profundizar mucho más del área aduanera que es la base del comercio, para extender mis conocimientos a las demás ramas del comercio.

Durante los seis meses que trabajé en JF asociados sentí como mis conocimientos se plasmaban dentro un documento, también como mi capacidad de análisis mejoraba y tenía una visión más amplia del comercio Exterior, entendía la complejidad de un proceso de nacionalización y contextualizaba con mayor facilidad la realidad económica del país.

Una gran experiencia que pude obtener fue trabajar con clientes quienes tenían la condición de UAP's (Usuarios Aduaneros Permanentes), los cuales tenían un tratamiento preferencial ante la Aduana Nacional por su nivel de operaciones de comercio exterior, el DECRETO 2685 DE 1.999 establece las condiciones que deben cumplir los UAP's las cuales deben superar los \$ 5.000.000 (ocho millones de dólares), o haber efectuado al menos 100 (cien) declaraciones de importación o exportación en el año anterior antes de solicitar la autorización como UAP's, siendo grandes contribuyentes de la economía nacional. Esta experiencia me permitió identificar los beneficios que trae contar con esta denominación ante la Aduana Nacional, ya que se le permite obtener el levante automático de las mercancías, constituir garantías globales en la totalidad de las actuaciones que deba realizar con la DIAN y en general tienen un proceso más sencillo y ágil, sin embargo requiere de mucha rigurosidad en los datos que se consignan en los documentos y el manejo de procesos ante la DIAN.

De igual forma el hecho de que con JF Asociados trabajaran muchas empresas que cuentan con un Régimen Franco me amplió mis conocimientos sobre la modalidad, La forma en la que operan los usuarios de este régimen y las oportunidades comerciales que puede generar a una empresa que tienen su área de producción dentro de una Zona Franca. Estos conocimientos específicos en materia del manejo de usuarios Aduaneros especiales pueden ser valiosos en el mercado laboral.

Por otro lado siendo la práctica mi primer trabajo formal, pude experimentar la vida laboral y habituarme con ella, la realimentación que pude recibir de la experiencia, principalmente es la realización como persona profesional y productiva, capaz de adaptarse a las cambiantes situaciones que se presentan en la profesión, atenta a escuchar indicaciones y aplicarlas con eficiencia, teniendo siempre motivación para hacer las cosas bien en cualquier circunstancia y encontrar las formas de hacerlo mejor.

Es de agregar el crecimiento que puede obtener en cuanto a trabajo en equipo, a través de la convivencia con un grupo de trabajo que están permanentemente en movimiento por el nivel de trabajo, que se encuentra bajo mucha presión por la delicadeza con la que se debe tratar los procesos por ser presentados a una estricta entidad gubernamental como lo es la DIAN, además de la complejidad del proceso de aduanas y el cumplimiento con el cliente, que en muchas ocasiones se convierte en un reto debido a que en la nacionalización intervienen muchos actores conectados linealmente, de manera que si uno de ellos tiene retrasos o ineficiencias, afectara a los demás actores de la cadena y retrasara los procesos.

En ocasiones se presentaban situaciones como mercancía importada con poca regularidad o el ingreso de nuevos clientes y proveedores, lo que implicaban riesgos para la empresa, por lo que se debía tener mucho cuidado y garantizar que se cumple con todos los requisitos que exige la norma en cuanto a conocimiento y confianza en el cliente por parte de la Agencia de Aduanas. Estos y otros datos que son específicos del área de agenciamiento aduanero habían sido pasados por alto durante la carrera ya que no se logra abarcar en su totalidad la Regulación Nacional sobre el manejo del Comercio Exterior (actualmente Decreto 390 del 2016).

Además de buenas experiencias, también pude tener momentos de angustia debido a errores o inconsistencias que se presentaban en las declaraciones de importación de un proceso que se estaba llevando a cabo, como por ejemplo mala digitación en las casillas, o discrepancia de la declaración con los documentos soporte. Esto me llevaron a conocer la forma de actuar cuando se presentan estas situaciones, que herramientas utilizar, tales como la presentación de declaraciones de corrección o modificación, o la apelación por inconsistencia en los requerimientos de la DIAN. Además de cómo usar eficientemente estas herramientas sin incurrir en sanciones y probar mi capacidad para trabajar bajo presión.

Estas situaciones de estrés también se presentaban cuando habían problemas dentro de alguna de las escalas de la cadena logística, lo que entorpecía el proceso y arriesgaba el cumplimiento con el cliente, de manera que un retraso en la cadena puede generar que la nacionalización de la mercancía no cumpliera con el tiempo o los costos provistos, ya sea porque se pierdan los levantes automáticos, se incurra en costos por bodegajes y en casos más extremo se genere una aprehensión. Por lo que aprendí la forma en la que debo llevar un proceso, anticipándome a los riesgos que se pueden generar, teniendo una solución a la mano antes de que pasen, evitando problemas y trabajar sobre el tiempo y así apoyar de la mejor manera posible el proceso.

Entre otras situaciones, internamente como Agencia de Aduana se debía cumplir con unos requerimientos de ley, que exigían la presentación de documentos originales para la nacionalización de lo contrario se pueden generar unas altas sanciones. Este aspecto en muchas ocasiones implicó un gran riesgo debido a complicaciones que se presentaban para la entrega de esos documentos, afortunadamente la situación fue solucionada de manera inmediata y a través de un apoyo y asesoría bien fundamentada al cliente.

Como se menciona en el párrafo anterior, el manejo y almacenamiento de los documentos de la declaración de importación estaban establecidos dentro de la Regulación Aduanera. Esta exigía

que cada proceso debía llevar una DIM, una factura comercial, lista de empaque, documento de transporte, mandato aduanero, certificación de fletes y seguros y si daba lugar certificación de Origen, certificados Zoosanitarios o Fitosanitarios, y DAV, comúnmente si el valor de la mercancía superaba los \$ 5.000 (cinco mil) dólares o se trataba de retiros parciales. Además estaba documentación debía ser foliada y almacenada por cinco años para efectos de aduana.

Por lo anterior era necesario revisar si los procesos contaban con esos requerimientos antes de ser almacenados, sin embargo en la revisión se pudo observar inconsistencias, lo que exigió que se hiciera un requerimiento a los clientes y se garantizara el cumplimiento total de cada proceso ya almacenado y en proceso de almacenar, disminuyendo en lo posible el riesgo a sanciones y certificando la efectividad de todo el proceso de gestión de documentos dentro de JF Asociados.

5. Aplicación de Aspectos Teóricos.

Las bases que recibí en la universidad acerca de documentación requerida para la nacionalización de mercancía, cadena logística del proceso importador, manejo de divisas y uso de la informática y herramientas electrónicas, contribuyo a que mi proceso de aprendizaje fuera más rápido, cumpliera con los tiempos establecidos para la realización de mis funciones, aportara ideas para mejorar los procesos y encontrar soluciones efectivas.

Trabajando en una Agencia de Aduanas de primer nivel pude reforzar principalmente los aspectos teóricos vistos en asignaturas como *Importaciones*, fundamentalmente con el proceso de importación, los Regímenes Aduaneros, El diligenciamiento de declaraciones y en especial las normas y regulaciones que rigen el comercio internacional en Colombia, un aspecto de primera necesidad cuando se piensa en iniciar una importación y que a pesar de esto la información se encontraba vagamente en mi memoria.

Al cursar la asignatura de Importaciones y Régimen Comercial y Aduanero no entraba a regir el Decreto 390 de 2016 el cual “regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde el Territorio Aduanero Nacional, con sujeción a la Constitución y la Ley”. En pocas palabras este Decreto establece la regulación aduanera, para ese momento el Decreto no se encontraba vigente pero ya existía y era reglamentado, entonces el análisis que tenía de este era preliminar y descontextualizado con la realidad del comercio actual, por lo que la práctica continua con el decreto me permitió consolidar y ampliar mis conocimientos en materia de Regulación Aduanera.

A pesar de que no tuve mucho acercamiento al Área de Exportaciones, a través del apoyo y conversaciones con los compañeros de este departamento, logre comprender algunos temas que no tenía claros, reconocer los cambios más relevantes que tuvo el proceso de exportación con la nueva regulación “Decreto 390 del 2016”, profundizar en el manejo de algunas mercancías de

difícil comercialización y tener bases y herramientas que me puedan servir cuando se me presenten complicaciones dentro del proceso.

Conclusiones.

Reduciendo lo más breve posible los aportes de mi práctica empresarial en mi realización profesional, puedo decir que siento un crecimiento personal a raíz de la evaluación de mis conocimientos en el ámbito real, comprobar el desempeño de mis aptitudes y habilidades en el campo laboral y obtener buenos resultados.

Los estudios recibidos en materia de Aduanas me sirvieron muchísimo para adaptarme rápidamente al ambiente laboral, tener preconceptos firmes que hicieron mi proceso de aprendizaje mucho más rápido y me permitió vincularme inmediatamente en el proceso productivo.

A nivel profesional tengo una garantía verídica de que soy una profesional responsable y capaz de contribuir a la productividad de la empresa, sirviendo como un reconocimiento dentro del mercado laboral de que no solo cuento con soluciones teóricas, sino que también soy capaz de aplicarlas a diversas situaciones que se me presenten.

De igual forma obtuve un buen referente frente a mis jefes y superiores, de la calidad de profesionales que gradúa la Universidad del Valle, definiéndome como una persona correcta y competente, lo que me brinda un perfil de confiabilidad para futuras ofertas laborales que se me presenten.

Por otro lado, mi crecimiento cognitivo se expandió rápidamente durante este periodo, la convivencia diaria con situaciones de diversa índole contribuyeron a mi proceso formativo reafirmando y fortaleciendo mis conocimientos previos, además de introducir nuevos con el día a día. Esto como profesional aumento la confianza en mis competencias y con esto la seguridad de que puedo enfrentar los retos que disponga la carrera, mientras este siempre actualizada con las normas y con disposición para aprender y actuar de manera ágil y clara.

Se debe resaltar positivamente la disposición de las entidades comerciales por brindar la oportunidad de trabajar a una persona que no cuenta con experiencia laboral alguna en el campo, sin embargo en ocasiones la desconfianza que genera este hecho puede generar un desperdicio de talento humano al no reconocer el nivel de las capacidades del practicante.

Recomendaciones.

Mi recomendación para los futuros practicantes es principalmente que aprovechen al máximo la oportunidad de realizar una práctica laboral para aprender hasta donde sea posible dentro de la empresa. Realizar un excelente trabajo en toda situación, demostrando

responsabilidad y ética, mostrarse respetuosos y transparentes con los compañeros y jefes. Así obtener un reconocimiento del profesionalismo de los egresados de la Universidad del Valle, como miembros productivos y de altas capacidades en la sociedad.

Además es importante resaltar que como personas inexpertas no tenemos todos los conocimientos a nuestro alcance, por lo que en ocasiones no tomamos las mejores decisiones y es indispensable que tengamos la confianza de pedir ayuda, confirmar los datos en fuentes verídicas y solicitar la aprobación a las decisiones más relevantes que se deban tomar dentro de las funciones encomendadas.

No hay que dejar de lado que la puntualidad, la creatividad, la capacidad de adaptarse a los cambios y trabajar bajo presión son factores que los empleadores analizan mucho a la hora de medir el desempeño de un trabajador o un postulante. Por lo que se debe resaltar estas características si se poseen, o trabajar en ellas para mejorarlas.

Me gustaría además realizar una recomendación a la universidad, específicamente al programa de Comercio Exterior en la facultad de Ciencias de la Administración con respecto a la localización de los cursos relacionados al manejo de documentación en aduanas y procesos de desaduanamiento, que en muchas ocasiones son vistas en los primeros semestres y no vuelven a ser reforzadas en cursos posteriores. Aunque se reconoce que es trabajo del estudiante mantenerse al tanto de los cambios en materia de regulación Aduanera, es importante que sea integrado a otras asignaturas de manera que se puedan contextualizar paralelamente con los procesos y halla una mejor conexión entre los eslabones de la cadena de comercio exterior y la actuación en Aduanas, parte indispensable y estricta de el extenso proceso de importación o exportación de mercancías en el territorio nacional.

FICHA DE CONTACTO

Daniela Montero Ojeda

MOVIL: 3103259967

FIJO: 3863329

CORREO: daniela.montero@correounivalle.edu.co

danielamonterojeda@hotmail.com