

PLAN DE TRABAJO PARA LAS OPERACIONES DE IMPORTACION
REALIZADAS EN LA EMPRESA NAVEADUANAS SIA S.A
CON SEDE EN LA CIUDAD DE CALI

ALEXI QUINTERO PORTOCARRERO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SANTIAGO DE CALI DEL
2002

PLAN DE TRABAJO PARA LAS OPERACIONES DE IMPORTACION
REALIZADAS EN LA EMPRESA NAVEADUANAS SIA S.A
CON SEDE EN LA CIUDAD DE CALI

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Comercio
Internacional y Mercadeo

ALEXI QUINTERO PORTOCARRERO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SANTIAGO DE CALI DEL

2002

CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCION	1
1. TEMA	2
2. TITULO	3
3. JUSTIFICACIÓN	4
4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
5. OBJETIVOS	7
5.1. OBJETIVO GENERAL	7
5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
6. MARCO DE REFERENCIA	8
6.1. MARCO TEÓRICO	8
7. INFIRMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	9
8. DESARROLLO DE LA PASANTÍA	13
8.1. BASE DE DATOS	13
8.2. VISIÓN, MISIONES Y OBJETIVOS CORPORATIVOS	14
8.2.1. Visión	14
8.2.2. Misión	14
8.2.3. Objetivos Corporativos	14
8.3. PROCESO DE INTERMEDIACION EN ÉL	
CAMPO DE LAS IMPORTACIONES	15
8.4. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	18
8.5. DETALLES DE LA PASANTÍA Y CASOS ESPECIALES	18
9. CONCLUSIÓN	22
10. RECOMENDACIONES	24
BIBLIOGRAFÍA	25

LISTA DE CUADROS

**CUADRO No 1: RELACION NUEVOS CLIENTES (SEPTIEMBRE 2001 – 15
FEBRERO 2002)**

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Base de datos

GLOSARIO

AMENAZAS: Condiciones o barreras que pueden impedir que la empresa logre sus objetivos

AUTORIDAD ADUANERA: Es el funcionario publico o dependencia oficial que en virtud de la ley y en ejercicio de sus funciones, tiene la facultad para exigir o controlar el cumplimiento de las normas aduaneras.

CARGA A GRANEL: Es toda carga sólida, líquida o gaseosa, transportada en forma masiva, homogénea, sin empaque, cuya manipulación usual no deba realizarse por unidades.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE: Es el documento de transporte marítimo.

CONTENEDOR: Es un recipiente consistente en una gran caja con puertas o paneles laterales desmontables, utilizados para facilitar la manipulación y estiba a bordo de un medio de transporte.

DECLARANTE: Es la persona natural o jurídica que suscribe y presenta una declaración de importación.

DEPOSITO: Es el recinto publico o privado habilitado por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías.

DERECHOS DE ADUANAS: Son todos los derechos, impuestos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o se exija.

EXPORTACIÓN: Es la salida de mercancía del territorio aduanero nacional con destino a otro país.

GRAVÁMENES ARANCELARIOS: Son los derechos contemplados en el arancel de aduanas.

IMPORTACIÓN: Es la introducción de mercancías procedente del extranjero al territorio aduanero nacional.

RÉGIMEN ADUANERO: Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera. Los regímenes aduaneros son las importaciones, exportaciones y tránsito aduanero.

SIA: Sociedad de intermediación aduanera.

SOCIEDADES DE INTERMEDIACION ADUANERA: Son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio de la intermediación aduanera.

RESUMEN

Esta practica empresarial realizada en la empresa NAVEADUANAS SIA S.A, se constituyo en un gran aporte en actividades de comercio exterior, en particular la nacionalización de mercancías.

La actividad realizada, hace parte de la logística en la distribución física internacional y se desarrollo con un gran sentido de la responsabilidad y efectividad, en otras palabras, no existieron inconvenientes en la prestación del servicio como para conocer la “virtudes” del régimen sancionatório.

En consecuencia se cumplió con la s tareas encomendadas con mucha responsabilidad, entre ellas tenemos; realizar registros de importación cuando hubo lugar, declaraciones de importación y de valor, además se asistió en la coordinación de los embarques, especialmente en materia de transporte tanto nacional como internacional.

Para tal fin se contó con el aporte de los integrantes de la empresa, especialmente con las asesorías del gerente y digitador, los cuales supervisaron y aportaron de manera oportuna al trabajo realizado.

Por parte del pasante se reflejo confianza y seguridad en el desarrollo de funciones como fue la nacionalización de mercancías.

Por ultimo se puede concluir, que la UNIVERSIDAD DE NARIÑO estuvo bien representada por el pasante en el desarrollo de la practica empresarial realizada y el logro de crear herramientas nuevas para la empresa y poder prestar un mejor servicio en términos de agilidad en el proceso de nacionalización.

SUMMARY

This practices managerial carried out in the company NAVEADUANAS SIA S.A, you constitutes in a great contribution in activities of external trade, in particular the nationalization of goods.

The carried out activity, he/she makes part of the logistics in the international physical distribution and you development with a great sense of the responsibility and effectiveness, in other words, inconveniences didn't exist in the benefit of the service like to know the virtues of the régime sancionatório.

In consequence it was fulfilled the s tasks commended with a lot of responsibility, among them we have; to carry out import registrations when there was place, import declarations and of value, you also attended in the coordination of the shipments, especially as regards transport so much national as international.

For such an end he/she had the contribution of the members of the company, especially with the manager's consultantships and digitador, which supervised and they contributed from an opportune way to the carried out work.

On the part of the pasante you reflective trust and security in the development of functions like it was the nationalization of goods.

For I finish you can conclude that the UNIVERSITY DE NARIÑO was very represented by the pasante in the development of he/she practices it managerial carried out and the achievement of creating new tools for the company and power to lend a better service in terms of agility in the nationalization process.

INTRODUCCIN

La actividad de comercio exterior como tal, es vital para toda economía enfocada hacia la internacionalización en un mercado abierto y altamente competitivo.

Para una economía tan golpeada en los últimos diez años como es la Colombiana, realizar operaciones de comercio exterior, fortalece la producción y el comercio bilateral, de esta manera las Sociedades de Intermediación Aduanera cumplen un papel indispensable en el desarrollo de las políticas económicas y cambiarías en materia de comercio exterior en función de la revitalización de la economía nacional. Cabe señalar, que el mayor terror de las SIA, es el Régimen Sancionatorio.

Para efectos de intermediación aduanera es relevante el conocimiento de todos los requerimientos previstos por la autoridad aduanera DIAN, para cumplir con el compromiso social e interno con la empresa.

La Universidad de Nariño, en consecuencia y para el cumplimiento de estos fines, celebra convenios con empresas publicas y privadas, para que a través de practicas empresariales sus estudiantes puedan desempeñarse en cualquier tipo de actividades relacionadas con el comercio exterior.

El manejo de la nacionalización de mercancías, comprende una reglamentación de carácter estricto y tánico frente al proceso de operaciones de exportación.

Es de vital importancia que el pasante cuente con un amplio conocimiento en la materia, en razón del grado de responsabilidad que se requiere, sobre todo en actividades de intermediación aduanera, dado el régimen sancionatorio aplicado a este tipo de declarantes.

1. TEMA

OPERACIONES DE NACIONALIZACION DE MERCANCIAS REALIZADAS EN
LA EMPRESA NAVEADUANAS SIA S.A CON SEDE EN LA CIUDAD DE CALI

2. TITULO

PLAN DE TRABAJO PARA LAS OPERACIONES DE IMPORTACION
REALIZADAS EN LA EMPRESA NAVEADUANAS SIA S.A CON SEDE EN LA
CIUDAD DE CALI

3. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta que la SIA NAVEADUANAS es una empresa cuya actividad económica es la de intermediar en el flujo de entrada y salida de mercancías del territorio aduanero nacional realizando los documentos de nacionalización y que la formación académica del pasante esta ligada con esta actividad, se considera de vital importancia el desarrollo de esta pasantía en este tipo de empresa por cuanto contribuyen a enriquecer aun más los conocimientos de comercio exterior y comercio internacional.

Considerando el futuro profesional, esta oportunidad es de gran importancia para los retos del pasante, teniendo en cuenta que proviene de una región que a pesar de ser régimen especial aduanero no le brinda las oportunidades de crecer en el área de comercio exterior, porque el flujo de mercancía es mínimo, mas sin embargo por el valle del Cauca el flujo de mercancías es mucho mayor y más significativo.

Otro de los factores que hacen aun más valedera esta propuesta, es que la empresa requiere de los servicios y que se traduciría en introducir nuevas y novedosas técnicas de administración e investigación. Por otra parte, se puede consolidar y obtener nuevos conocimientos que durante el curso académico no se lograron.

Finalmente se está contribuyendo con el desarrollo económico, el cual es un compromiso adquirido por el estudiante, porque con sus conocimientos puede lograr que la organización sea competitiva y desarrolle nuevas técnicas y nuevos mercados, además se le puede aportar a los importadores y exportadores en materia de asesorías.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) NAVEADUANAS, empresa en la cual el estudiante pretende realizar y culminar el requisito de pasantía para optar a grado de profesional en comercio internacional y mercadeo, esta localizada en la ciudad de Cali departamento del valle del Cauca.

Bajo el diagnóstico realizado entre el 31 de julio hasta el 25 de septiembre de 2001 se logro detectar, que la empresa cuenta con una serie de dificultades de tipo administrativo y operativo en el desarrollo de sus actividades entre las cuales cabe mencionar:

En primer lugar, no cuenta con una base de datos de sus clientes, proveedores, competencia, que permita llevar un seguimiento y tomar determinaciones importantes para la empresa. Este tipo de dificultades, no permiten tener un mayor control, tanto en el entorno interno como externo y por ende no existe un criterio claro en la toma de decisiones frente al manejo del mercado.

La SIA NAVEADUANAS no cuenta con una visión, misión y objetivos corporativos por escrito que le vislumbre su horizonte, como una entidad mercantil organizada, sino que se lo tiene como intención. Es necesario que toda organización tenga por escrito cada uno de estos elementos, que son vitales para determinar las políticas, filosofía y lo más importante las estrategias de una organización.

Esta empresa, además de lo mencionado anteriormente, tiene dificultad para la adquisición de nuevos clientes, porque como denote anteriormente la empresa actúa por instinto. Hasta el momento no existe ningún mecanismo que sea empleado para atraer clientes, simplemente sobrevive a la expectativa de que el cliente acuda a sus servicios, es por esta razón que la empresa cuenta con clientes fieles a ella. Teniendo en cuenta

que algunos de ellos afrontan problemas económicos y que podrían llegar a su liquidación, produciéndose una reducción de su mercado, pero por otra parte ingresan al mercado nuevos importadores y/o exportadores que la empresa está obligada a absorber si no quiere salir del mercado, haciendo necesario en consecuencia de una planeación estratégica.

Por otro lado, es importante destacar que Naveaduanas está en la capacidad de atender aun más clientes de los que hasta el momento cuenta, sin olvidar, que cada uno de ellos tiene su particularidad, por ejemplo; algunos clientes no son continuos, son esporádicos.

La mayoría de estos problemas obedece a algunas políticas de la empresa, que considera poco necesario contar con cada una de las herramientas mencionadas anteriormente, especialmente porque se cree que la empresa no cuenta con una persona disponible dentro de la empresa para realizar estas actividades.

Finalmente, el área operativa presenta problemas en el manejo de la información, impidiendo una mayor agilidad en los procesos de intermediación aduanera. Este inconveniente es causado porque en el interior de la empresa la información no es manejada por todas las personas. Al igual que la parte anterior se requiere de persona que sirva de apoyo en cada una de las actividades de la empresa.

5. OBJETIVOS

5.1. OBJETIVO GENERAL:

Plantear alternativas de solución que mejoren los procesos de nacionalización de mercancía en operaciones de comercio exterior manejadas por la Empresa NAVEADUANAS SIA S.A, para brindar un servicio de mayor calidad a clientes actuales y potenciales, en desarrollo de la practica empresarial.

5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ❖ Crear una base de datos de los clientes.
- ❖ Establecer por escrito la Visión, Misión y Objetivos corporativos.
- ❖ Agilizar aun más el proceso de intermediación aduanera.
- ❖ Incrementar la participación en el mercado.

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1. MARCO TEORICO

El marco teórico que regirá los procedimientos de la practicar empresarial es:

En materia aduanera el proceso estará ceñido al decreto 2685 de diciembre 28 de 1999 y las demás normas que lo complementan y adicionan como la resolución 4240 de Junio del 2000, decreto 1232 del 2001, resolución 7002 de Agosto del 2001 el arancel de aduanas actualizado, Índice del arancel de aduanas y otros entre revistas de instrucciones, decretos, resoluciones circulares que el caso amerita, suministrados por LEGICOL, a través de la afiliación que cuenta la empresa.

Las Sociedades de Intermediación Aduaneras están provisto en el estatuto aduanero como auxiliares de la función aduanera en su calidad de declarantes, además el proceso de nacionalización de mercancías como las modalidades de importación están igualmente previstas en dicho estatuto.

7. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

NAVEADUANAS es una moderna y eficaz SOCIEDAD DE INTERMEDIACION ADUANERA, conformada por un selecto y experimentado grupo de profesionales en comercio exterior, con un alto sentido de la responsabilidad, completamente sistematizado, lo que le permite obtener información oportuna, permanente y rápida para la gestión aduanera, dando así un trato preferencial a los servicios que nuestros clientes requieren.

Dentro de los servicios que ofrece esta sociedad de intermediación aduanera, tenemos los siguientes:

- ◆ Estudio en desarrollo de los sistemas especiales de las Importaciones – Exportaciones (PLAN VALLEJO)
- ◆ Asesores en Importaciones y/o Exportaciones en sus diferentes modalidades
- ◆ Estudio de costos para sus proyectos en comercio exterior
- ◆ Asesoría Ley Paez, Zonas Especiales
- ◆ Asesorías jurídico aduanera
- ◆ Cambios internacionales
- ◆ Asesorías en inversión extranjera

La gestión aduanera que realiza la empresa a su distinguido cliente, comprende:

- ◆ Documentación oportuna
- ◆ Diligenciamiento de formularios y certificados exigidos por la DIAN y expedidos por las entidades gubernamentales (MINCOMEX, MINDEFENSA, ICA, Banco de

la República, MINSALUD, INVIMA, Fondo Rotatorio de Estupefacientes, Instituto de Asuntos Nucleares, Instituto Agustín Codazzi, MINTRANSPORTE).

- ◆ Clasificación arancelaria
- ◆ Elaboración de registros – licencias (permisos de Exportación e Importación)
- ◆ Elaboración de la declaración de importación y de valor cuando el valor FOB sea igual o superior a los U\$ 5.000 de los Estados Unidos de Norte América.
- ◆ Envío de sus mercancías a depósitos habilitados
- ◆ Entrega de mercancías a sitios destinados por el cliente
- ◆ Salida de mercancías desde cualquier lugar del mundo (país origen – país destino)
- ◆ Coordinación de embarques y desembarques (subcontratación de instituciones de embarque)
- ◆ Asesorías para escoger el modo de transporte y sus diferentes rutas (terrestre, aéreo, marítimo y fluvial)

El mercado que NAVEADUANAS atiende cumple con las siguientes condiciones y características:

NAVEADUANAS SIA S.A, tiene oficinas en las principales ciudades y puertos del país, desarrollando actividades de intermediación aduanera, para empresas altamente reconocidas, sólidas y serias en el mercado.

Además es reconocido en el mercado, por su calidad en el servicio y por estar continuamente pensando en el cliente, para que el movimiento de su mercancía se cumpla sin ningún inconveniente y en las mejores condiciones.

Las ciudades en las que la empresa está operando son las siguientes:

SANTAFE DE BOGOTA DC: Av. El Dorado 84A-55 ofic A135 edif
Dorado plaza.

Telefax: 4101480

SANTIAGO DE CALI: Calle 24 Norte no. 6n – 11 Ofic 201 edif Juan José
Tel: 6601027 – 6843486
Fax: 6831633.
e- mail: cointeraduanas@telesat.com.co

BUENAVENTURA: Calle 1ª No. 2 – 39 ofic 304
Tel: 22317

SAN ANDRES DE TUMACO: Calle 2B No 10 – 35. Barrio Nueva creación
Telefax: 7276399

El valor del trámite o gestión aduanera, corresponde al 0,35% del valor CIF mas IVA, con una tarifa mínima de \$ 150.000 más IVA.

La oficina, situada en la ciudad de Cali, es la que controla a las de Buenaventura y Tumaco y es controlada por la de Bogotá. La oficina Cali esta compuesta por 4 personas, distribuidos de la siguiente manera: El representante o administrador, una secretaria, quien además se encarga de las operaciones de exportación, un digitador o la persona encargada de las operaciones de importación y una persona que se encargada de presentar las declaraciones, pagar los tributos aduaneros, realizar pre-inspeccion, hacer labores de mensajería entre otras actividades. El pasante desarrollo las mismas actividades del señor digitador, además llevo el registro de las operaciones, manejo la base de datos, atendió los casos de reembarque y asistió en los casos de plan vallejo.

Las actividades de las oficinas de Tumaco y Buenaventura son las mismas, recibir, presentar y pagar los tributos aduaneros, en otras palabras la misma labor que realiza la persona que presenta la declaración y paga los tributos aduaneros en la ciudad de Cali.

El único autorizado para firmar las declaraciones es el administrador de la oficina Cali, por esta razón todas las declaraciones se realizan en la oficina del Valle del Cauca, para luego despacharlos a la respectiva administración de arribo de la mercancía. Cada oficina, tanto la de Tumaco como la de Buenaventura cuentan con dos personas

vinculadas y una persona en cada localidad está autorizada para representar a NAVEADUANAS SIA S.A ante la autoridad aduanera.

El mercado objetivo para la empresa, son todos los importadores y/o exportadores cuya mercancía supere los 1000 dólares de los Estados Unidos de Norte América, tanto personas naturales como jurídicas, bien por actividad comercial o por otra diferente a esta, de la misma manera tenemos como mercado objetivo todos los importadores y exportadores potenciales.

La empresa excluye los clientes que provengan de "san andresitos" por razones de seguridad, es decir, por no tener problemas con la autoridad aduanera y con otra instancia si fuere el caso.

8. DESARROLLO DE LA PASANTIA

8.1. BASE DE DATOS: Ver Anexo A

La base de datos, comprende el listado de todos los clientes que han realizado operaciones de comercio exterior desde enero del 2001 hasta febrero del 2002. La actividad asignada a cada cliente esta determinada por la operación de la empresa, es decir, las empresas que producen o se perfilan a exportar, se clasifican como exportadores y de la misma manera se clasifican los importadores.

La base de datos es alimentada al cierre de cada mes, registrando nuevos clientes si los hay y numero de operaciones por cliente.

El objetivo es obtener información que le permitan a la empresa tomar determinaciones bajo un análisis de esta.

El tipo de información que se puede retomar de la base de datos es: Participación de los clientes, total de operaciones, numero de clientes importadores y/o exportadores, continuidad en el servicio, promedio mensual, entre otras que le permitan a la empresa conocer su mercado.

Por ultimo, la base de datos esta comprendida por 10 cuadros, el primero comprende información general y los dos siguientes están conformado por los importadores y exportadores y el numero de operaciones mensual. Los 7 cuadros restantes, tienen información de los 7 clientes mas constantes en la adquisición del servicio, en otras palabras, los que han realizado mayor numero de operaciones. El propósito de cada cuadro es conocer mas al cliente a través de información como: tipo y numero de operaciones, ciudad donde se efectúa la operación, peso de la mercancía, numero del documento de transporte, cantidad en bultos, fecha de arribo y tipo de mercancía.

8.2. VISION MISION Y OBJETIVOS CORPORATIVOS

Este tipo de elementos que son fundamentales en la estructura administrativa de toda organización, se creó teniendo en cuenta la opinión del administrador y el talento humano que tiene a su cargo. El elemento común presentado, fue la prestación de un servicio de calidad, para una mayor satisfacción del cliente.

8.2.1. Visión: NAVEADUANAS SIA S.A en un término de 5 años llegará a ser una de las sociedades de intermediación aduanera más importante en el país, con presencia en las zonas más importantes del territorio aduanero nacional, para la nacionalización de mercancías provenientes del exterior y la normal salida de las mismas al extranjero. Podrá contar con un personal altamente capacitado para el ejercicio de la actividad de comercio exterior y con excelentes valores para la mejor convivencia entre la organización y el mercado, además de estar equipada con la mejor tecnología utilizable en la actividad. La empresa se proyecta a ser líder en materia de calidad en el servicio, con el gran propósito de mantener satisfecho a nuestros clientes a los cuales servimos.

8.2.2. Misión: NAVEADUANAS SIA S.A en el mediano plazo, antes del 2006, será una Empresa altamente reconocida por su calidad en el servicio y por satisfacer plenamente las necesidades del cliente, en todas las zonas, regiones, ciudades, etc., que opere o cuente con alguna sucursal.

Estará acompañada con el mejor equipo de trabajo, con un alto sentido de pertenencia, velará además por el bienestar de su talento humano y estará a la vanguardia de los adelantos tecnológicos y las reformas legales en materia aduanera, como lo ha venido efectuando. Lo más importante para NAVEADUANAS es el cliente y su equipo de trabajo.

8.2.3. Objetivos Corporativos:

Objetivo General: Llegar al punto óptimo en la prestación del servicio, para lograr ser reconocidos por la calidad y satisfacción de las necesidades a nuestros clientes y al talento humano. De esta manera se pretende crecer en el mercado y posicionarse en la mente de las personas y/o Empresas.

Objetivos Específicos:

- Brindar un servicio de alta calidad
- Satisfacer al máximo las necesidades del cliente
- Tener una mayor participación en el mercado
- Contar con un talento humano altamente capacitado

8.3. PROCESO DE INTERMEDIACION EN EL CAMPO DE LAS IMPORTACIONES

El factor de éxito más importante para mejorar el servicio, es realizar el trámite aduanero en el menor tiempo posible, para ello se debe solicitar los documentos con antelación a la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional, con el fin de diligenciar el registro cuando haya lugar y tener listo los demás documentos y verificarlos cuando se tengan los documentos originales.

El desempeño de la coordinación de los embarques, depende, que la información requerida sea oportuna y veraz, además se requiere de estar atento a la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional y actuar correctamente, no incurrir en errores que conlleven a alguna sanción u otro inconveniente que retrase la nacionalización de mercancías.

El gran inconveniente es que este tipo de coordinación no es posible con todos los clientes de NAVEADUANAS, teniendo en cuenta que la comunicación no es directa con todos los clientes.

El proceso a seguir es el siguiente:

1. Inicialmente se abre o se asigna el D. Orden del registro y se anota en todos y cada uno de los documentos.

2. Se le pide al cliente copia u original de los documentos, especialmente la factura proforma y el documento de transporte, para analizar el caso y realizar la gestión correspondiente.
3. Se clasifica la mercancía en el arancel de aduanas.
4. Se verifica la tasa de cambio con la cual se van a liquidar los tributos aduaneros.
5. El paso a seguir es la elaboración del registro en borrador.
6. En el registro, se verifica tanto en la hoja principal como en la descriptiva, que los valores estén en dólares de los Estados Unidos de Norte América, de lo contrario hay que hacer la conversión tanto en el registro como en la factura.
7. Se presenta el registro de importación ante el MINCOMEX.
8. Después de reclamar el registro y llegada la mercancía, se solicitan los documentos originales.
9. Se revisan los documentos recibidos y diligenciados: registro, documento de transporte, manifiesto de aduanas, factura, lista de empaque, certificado de inspección si lo hay, etc.
10. Se revisa que el valor registrado coincida con el valor de la factura, lo que significa que la mercancía ha llegado completa, de lo contrario se debe legalizar la mercancía cuando es sobrante o dejar constancia de que la mercancía no llego cuando existen faltante.
11. Se chequean que los seriales y referencias de la mercancía consignados en la factura, coincidan con los detallados en el registro, para completar o corregir en la declaración de importación. Además se visa que la marca de la mercancía este especificada, o de lo contrario se le solicitara al cliente.
12. Se revisa que en el documento de transporte estén detallados los fletes, el peso de la mercancía y el número de bultos.

13. Se procede a asignar los valores de Arancel y Unidad de medida de acuerdo a la posición arancelaria de cada uno de los ítems si son varios; teniendo en cuenta si se devén hacer conversiones y/o aplicar Aranceles preferenciales.
14. Se verifica, de acuerdo a la posición arancelaria si la mercancía requiere de pre-inspeccion o si se debe aplicar la resolución No. 0362.
15. Se saca el PRORATEO, si la mercancía constituye varios ítems, el cual nos sirve para solicitar el anticipo vía fax al cliente, para el pago de los tributos aduaneros y saber cuanto le corresponde a cada ítems en cantidad, peso, flete, seguro y tributos aduaneros.
16. Se elabora la declaración de importación, con base en la en la información anteriormente detallada y analizada.
17. Se imprime un borrador de dicha declaración, el cual deberá ser revisado totalmente en su contenido, des acuerdo a los documentos, para corregir todo error o inconsistencia que se pudo presentar en su elaboración, esto se realiza para evitar sanciones, multas, retraso o cualquier otro tipo de problema que pueda afectar al cliente y por consiguiente a nuestra Empresa.
18. Una vez corregido el borrador de la declaración de importación y definida la fecha de pago, se procede a elaborar el original definitivo y sus respectivas copias o borrador para archivo.
19. Se elabora la declaración de Valor, siempre y cuando el valor FOB sea igual o superior a los U\$ 5.000.00 de los Estados Unidos de Norte América.
20. Reunir los documentos elaborados y soportes para presentar la declaración.
21. Presentación y pago de los tributos aduaneros.

Cuando la mercancía a importar no cuenta con ningún antecedente en nuestros registros, es necesario iniciar el proceso con un estudio a fondo del caso, haciendo énfasis en la

clasificación arancelaria. En ocasiones nos hemos encontrado con mercancías difíciles de identificar, siendo necesario realizar una pre-inspección y tomar toda la información necesaria, para realizar una perfecta clasificación arancelaria, después de agotar todos los recursos y clasificar la mercancía, se confirma esta posición seleccionada en el Mincomex y recibir el visto bueno para continuar con el proceso. Por lo general cuando estamos en el proceso de clasificar mercancías de difíciles características, el cliente presenta síntomas de intolerancia, porque esto hace que se retrase la nacionalización de la mercancía.

8.4. PARTICIPACION EN EL MERCADO

La participación en el mercado se determino por el ingreso de 17 nuevos clientes registrados desde Septiembre del 2001 hasta Enero del 2002, de los cuales, los 3 primeros se perfilan como constantes en el servicio y pueden llegar a ser incluidos en el grupo de los 8, de estos 3 clientes dos realizan exportaciones y pertenecen al mercado Tumaqueño respondiendo a las expectativas del municipio, y el cliente restante es de la ciudad de Cali y corresponde al área de las importaciones (ver cuadro No 1). De hecho la empresa se proyecta en los próximos meses a realizar mayor numero de operaciones, teniendo en cuenta el desarrollo de las exportaciones de Atún congelado por parte de las empresas Tumaqueñas, como se refleja en la base de datos y la Licitación obtenida por la empresa para manejar en promedio 4 embarque a ECOPETROL (Tumaco).

Con base en el periodo de pasantía (Agosto 2001 - Enero 2002) podemos decir, que para Naveaduanas, el mercado mas atractivo es el de Tumaco, porque posee condiciones favorables para la empresa, como por ejemplo, que fue la primera SIA con presencia en la zona y que es un mercado con proyección creciente, además en el momento las empresas Tumaqueñas son los mejores clientes que cuenta la SIA

8.5. DETALLES DE LA PASANTIA Y CASOS ESPECIALES

Durante el transcurso de esta pasantía o practica empresarial, el pasante estuvo delegado en la parte de la nacionalización de mercancía, en otras palabras, servir de apoyo a la persona encargada de realizar las declaraciones de importación, valor y los registros de importación, este apoyo consistió en solicitar información, clasificar mercancías en el

arancel de aduanas, hacer liquidaciones y en ocasiones hacer declaraciones de importación.

Para el mes de septiembre, al pasante se le delegaron mayores responsabilidades, tales como realizar las declaraciones tanto de valor como de importación y el registro de importación. Para realizar estos tres documentos soportes para la nacionalización de mercancía, fue necesario aprender a manejar dos programas de sistema, el SIDUNEA, para realizar declaración de importación y de valor, y el programa del MINCOMEX, para realizar los registros de importación. La inducción para el manejo de estos programas estuvo a cargo de la persona que hace el trabajo de digitador o quien realiza las declaraciones y los registros.

Se realizaron dos casos de Reembarque desde agosto que se inicio la pasantía hasta febrero que culmino, el primero y más complicado se llevo a cabo con la orientación del señor gerente, este caso se presenta por la ciudad de Cartagena para el cliente A Y A INTERNATIONAL, el cual la mercancía correspondió a un papel que no cumplía con las características del que se solicito. El segundo caso fue por la administración Tumaco para el cliente CI BALBOA, la causa del reembarque fue parecida a la inicial, por que la mercancía despachada no correspondía a la solicitada, este caso, no tuvo ninguna complicación, pero en el primero, se presentaron problemas de gestión, por parte de la sociedad de intermediacion aduanera que nos represento en esa ocasión. Para el reembarque de Cartagena la responsabilidad de Naveaduanas se limito a realizar la gestión ante la compañía de seguros, haciendo la respectiva solicitud de garantía para obtener la póliza de seguro y ante la naviera para la reserva de cupo de la mercancía, la SIA COINTER que nos represento solo debía presentar los documentos ante las autoridades respectivas con el fin de recibir la autorización de reembarque, pero esta gestión fue de una total incompetencia retrasando el reembarque por mas de un mes perdiéndose dos reservas de cupo en la naviera. Este caso por poco se traduce en la perdida de uno de nuestros mejores clientes.

Además de los casos anteriores, también se presentaron dos casos de Plan vallejo, uno para CI BALBOA y otro para CONSERVAS DEL PACIFICO, ambos fueron para terminar la condición de plan vallejo.

La prueba de “oro” para el pasante, fue cuando el digitador encargado del manejo de las importaciones le toco asistir a la capacitación de la reforma al programa de nacionalización de mercancías, evento que se realizo en la ciudad de Buenaventura, con una duración de 3 días 19, 20, 21 de Noviembre del 2001. En esta semana se produjeron 6 embarques a 4 empresas (CI BALBOA, INTERGRAFIC DE OCCIDENTE, A Y A INTERNATIONAL Y LITOGRAFICAS OMEGA). Todos estos embarque hubo que evacuarlos y evacuarlos por el pasante, por ser el único disponible para esa actividad, el primero embarque en realizare fue el de CI BALBOS por ser más sencillo y rápido de hacer, los demás fueron papeles para la industria litográfica, que ingresaron por el puerto de Buenaventura, él mas complicado fue el de LITOGRAFICAS OMEGA el cual fueron dos embarques uno de ESLOVENIA y el otro de CANADA , el primero correspondió a 6 contenedores y el segundo a uno. Para esta mercancía se realizo el registro y las declaraciones de valor e importación. INTERGRAFIC DE OCCIDENTE trajo un contenedor de FRANCIA otro de CANADA y finalmente A Y A INTERNATIONAL importo 2 contenedores de CANADA. Estos embarque se evacuaron entre el lunes y el miércoles, además solo se realizaron dos registros de importación porque los demás ya estaban realizados, presentados y aceptados. Se puede decir que esos fueron los días de mayor trabajo y los más decisivos para demostrar el aporte que podría recibir la empresa por parte del pasante.

En el mes de Octubre se le encargo la pasante de llevar el registro de todos los embarques, teniendo en cuenta que con estos datos se realizaría la base de datos propuesta en el plan de trabajo. Para efectos de esta delegación, en el cierre de cada mes se ingresaban los datos a la base

Para él ultimo mes de pasantía, específicamente en la primera semana, el pasante manejo un caso de importación complicado para la clasificación arancelaria, la mercancía correspondía a talas para la confección de Jeans. El caso se complico debido a que la información suministrada no fue suficiente para una clasificación confiable, el recurso que se pretendió adoptar, fue una pre-inspección de la mercancía, pero el cliente no permitió este acto administrativo por razones de costos, para efectos de esta medida se procedió a clasificar la mercancía con la información que se contaba la cual no era suficiente, finalmente se confirmo la posición en el Mincomex y la mercancía obtuvo levante.

9. CONCLUSION

La Empresa en el período de practica empresarial desarrollo actividades importantes y definitivas en la búsqueda de un fortalecimiento en el mercado, por ello las operaciones para el próximo mes incluido Febrero del 2002 son crecientes, especialmente el mercado Tumaqueño y la industria litográfica en Cali.

Se puede afirmar que se lograron muchas cosas importantes para la empresa, una de ellas fue la creación de la Visión, Misión, Objetivos Corporativos y la Base de Datos que será de gran utilidad para conocer el mercado que se atiende. Por otra parte se logró agilizar mas en el trámite aduanero, además se llegó a la meta de obtener levante el mismo día, a la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional. Por lo general, esto sucedió con los clientes mas concurridos en materia del servicio, el cual se maneja por contacto directo y continuo en términos de intercambio de información y negociaciones. La mejor coordinación se realizó, con empresas como: A Y A INTERNATIONAL, LITOGRAFICAS OMEGA, PALMEIRAS. En términos reales, el desempeño a sido del 10.11%, es decir, que de un total de 89 operaciones, realizadas desde el mes de octubre hasta el mes de enero del presente año, se han realizado satisfactoriamente 9 embarques con una buena coordinación, de los cuales 3 se realizaron el mes de octubre a las empresas LITOGRAFICAS OMEGA (1), PALMEIRAS (1) y A Y A INTERNATIONAL (1), 3 en el mes de noviembre a AY A INTERNATIONAL (1) y a LITOGRAFICAS OMEGA (2), para el mes de diciembre solo se realizo un embarque para A Y A INTERNATINAL y finalmente para el mes de enero se realizaron 2 para las empresas INVHER y PALMEIRAS respectivamente.

Cabe señalar, que para realizar una buena coordinación, se debe contar con la mayor colaboración del cliente y en coacciones del proveedor.

Por ultimo, la empresa quedo satisfecha con el trabajo realizado, dando la oportunidad de vincular al pasante y creer en sus capacidades.

10. RECOMENDACIONES

Es necesario recuperar el mercado de las palmicultoras, especialmente el cliente PALMEIRAS S.A por constituirse en el de mayor concurrencia en operaciones de comercio exterior.

Se debe realizar una Planeación estratégica con el fin de tener un mejor conocimiento del mercado que se atiende. Lo más importante de la planeación estratégica es la proyección que puede tener la empresa y actuar premeditada mente.

Es conveniente crear un mecanismo de manejo y control al mercado Tumaqueño con el propósito de brindar un mejor servicio y lograr la fidelidad del cliente.

Por ultimo se recomienda, que la persona que realiza la pre-inspección es la misma que realice la declaración, con el propósito de no errar datos.

BIBLIOGRAFIA

ARANCEL DE ADUANAS. Editorial Lecomex, año 2002

INDICE DEL ARANCEL DE ADUANAS. Editorial Lecomex, año 2002

DECRETO 2685 del 28 de Diciembre de 1999

DECRETO 1232 de Junio del 2001

RESOLUCION 7002 de Agosto del 2001

RESOLUCION 4240 de Junio del 2001

REGIMEN LEGAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. Editorial
Lecomex. 2001

ANEXOS

ANEXO A

CUADROS

RELACION (ENERO 2001 – FEBRERO 2002)

EMPRESAS IMPORTADORAS (ENERO 2001 – FEBRERO 2002)

EMPRESAS EXPORTADORAS (ENERO 2001 – FEBRERO 2002)

CI BALBOA S.A

LARVAMAR LTDA

LITOGRAFICAS OMEGA

COMERCIALIZADORA MARPER LTDA

A Y A INTERNATIONAL

PALMAS DE TUMACO

PALMEIRAS S.A

