



**TRABAJO DE GRADO**  
**Opción Práctica y Pasantía.**

**ESTRATEGIA UTS SYNERJET LATINA: FACILITANDO EL COMERCIO  
INTERNACIONAL**

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE**

**MARIA CAMILA GIRALDO ZULUAGA**

**DOCENTE**

**ELKIN RUIZ**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON.**

**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

## **1. Contenido**

1. Resumen.....	3
2. Problemática Abordada en la Práctica o Pasantía .....	4
3. Pregunta problematizadora .....	5
4. Objetivos .....	5
4.1. Objetivo General .....	5
4.2. Objetivos específicos.....	5
5. Metodología .....	6
6. Ejecución de la Mejora.....	6
7. Evaluación y Seguimiento.....	7
8. Monitoreo y Control.....	8
9. Cierre del Proyecto .....	8
10. Conclusiones.....	9
11. Referencias.....	10

## 2. Resumen

En este proyecto se analizó la implementación de la estrategia UTS (Usuario de trámite simplificado) en la empresa Synerjet Latina, con el objetivo principal de mejorar la eficiencia en los procesos del área de comercio exterior, reducir los tiempos y costos asociados. Esta compañía en la actualidad enfrenta constantes retos gracias a la complejidad normativa, los retrasos en los trámites aduaneros y el incremento en gastos, lo cual afecta su competitividad y su desempeño en el mercado.

A través de una metodología no experimental con enfoque cualitativo y alcance explicativo, se realizó un análisis de los procesos internos a través de revisiones documentales y observaciones directas. A demás, se llevó a cabo la recolección de la información requerida por la DIAN, la preparación interna de la empresa y la presentación de la solicitud para acceder a los beneficios de esta estrategia.

Los resultados muestran que la implementación de esta estrategia ayuda significativamente a la optimización de los procesos de importación y exportación, reduciendo demoras y fortaleciendo la gestión logística. Además, permite disminuir costos relacionados con almacenamiento, sanciones y sobrecostos por retrasos.

Esta estrategia se convierte en una herramienta clave para el fortalecimiento del comercio exterior en Synerjet Latina, volviendo la operación en una más ágil, eficiente y alineada a las exigencias del mercado global.

**Palabras clave**

- Comercio internacional
- Estrategia
- Agilidad
- Optimización de procesos
- Reducción de costos

**2. Problemática Abordada en la Práctica o Pasantía**

Synerjet Latina es una empresa dedicada a la distribución y mantenimiento de Aeronaves privadas de marcas reconocidas como lo son Cirrus y Pilatus razón por la cual constantemente tiene la necesidad de hacer operaciones de comercio exterior tanto de importaciones como exportaciones y que como bien sabemos en Colombia son procesos que conllevan gran cumplimiento normativo y una logística rigurosa. A lo largo del tiempo, la empresa se ha enfrentado a desafíos relacionados con retrasos en los trámites, lo cual genera demoras en la entrega y costos operativos altos reflejándose en una gestión menos eficiente y haciendo que estos inconvenientes no solo afectan la eficiencia, sino también la productividad, imagen y competitividad de la empresa.

Ante esta situación, es que surge la idea de implementar la estrategia UTS, como una propuesta que busca dar solución agilizando los procesos, reduciendo costos, creando un buen historial ante la DIAN y sobre todo mejorando la eficiencia en la gestión de las operaciones de comercio exterior.

### 3. 2.1Pregunta problematizadora

¿Cómo la estrategia UTS mejora la agilidad de los procesos de Comercio Exterior y disminuye los retrasos y los costos?

## 4. Objetivos

### 4.1.Objetivo General

**Evaluar** la importancia de la estrategia UTS SYNERJET LATINA en la agilidad de los procesos de Comercio Exterior y su consecuente impactor en la disminución de los retrasos y los costos operativos asociados a la cadena logística internacional.

### 4.2.Objetivos específicos

**Identificar** los factores críticos de éxito y los desafíos de la estrategia UTS que contribuyen a mejorar la eficiencia y la competitividad de SYNERJET LATINA en el ámbito del Comercio Internacional.

**Describir** la implementación de la estrategia UTS (Unidad de Tráfico y Servicios) por parte de SYNERJET LATINA, identificando sus componentes clave, herramientas tecnológicas y flujos de trabajo en el contexto del Comercio Internacional.

**Medir** el impacto de la estrategia UTS en la agilidad de los procesos de Comercio Exterior, a través de indicadores como el tiempo promedio de despacho aduanero y la frecuencia de interrupciones o demoras logísticas, comparando periodos pre y post- implementación.

**Cuantificar** la relación entre la aplicación de la estrategia UTS y la reducción de los costos operativos en las transacciones de Comercio Exterior, incluyendo la

disminución de gastos por almacenamiento, multas o primas de seguro incrementadas a causa de retrasos

## **5. Metodología**

En este proyecto la metodología a utilizar es la no experimental, debido a que no se modificarán directamente los procesos actuales de la empresa, sino que se observarán tal y como ocurren.

El enfoque cualitativo va a permitir comprender la realidad que se investiga a partir de la experiencia del personal involucrado. A través de entrevistas, revisión documental y observación, se busca interpretar cómo se llevan a cabo los procesos, qué dificultades se presentan y cuáles son las causas de los problemas detectados.

Por último, con el alcance explicativo se logrará analizar la situación actual de los procesos de comercio exterior de la empresa y ofrecer una solución práctica mediante la figura UTS.

## **6. Ejecución de la Mejora**

### **7. 4.1 Recolección de la información:**

Se recolectó toda la información y los documentos necesarios para iniciar con esta inscripción, esto incluyó la revisión de los requisitos establecidos por la DIAN y la verificación del estado actual de la empresa lo que nos permitió confirmar que la empresa contara con todos los criterios requeridos para iniciar el proceso formal.

#### **4.2 Preparación de la empresa para presentar la solicitud ante la DIAN:**

Una vez reunida toda la información y contar con los documentos necesarios, procedimos a hacer la preparación interna que consistió en organizar dichos documentos, verificar que cumplieran con los requisitos y hacer los ajustes necesarios para garantizar que la solicitud se hiciera de forma correcta y evitar devoluciones o retrasos.

#### **4.3 Presentación a la DIAN**

Con la documentación completa y verificada, se procedió a radicar formalmente la solicitud ante la DIAN. Esto incluyó justificar a través de una carta enviada vía Email el porqué para la empresa es importante tener esta certificación y demostrar que tenemos el perfil que se requiere para poder obtener los beneficios de esta figura.

#### **Evaluación y Seguimiento**

A medida que se fue implementando esta estrategia, se realizó una constante evaluación y seguimiento con el fin de verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos e identificar oportunidades de mejora, corregir desviaciones y asegurar que la

estrategia UTS se estuviera aplicando de manera adecuada y conforme a los lineamientos establecidos por la DIAN.

Se evaluó el área y sus procesos internos antes y después de la implementación de esta estrategia, para así determinar la eficiencia de este proyecto, medir el impacto en los procesos de comercio exterior y su mejora en la compañía.

#### Monitoreo y Control

Este monitoreo y control se basó en la supervisión constante de los procedimientos operativos y documentales, permitiendo verificar que la información presentada ante la DIAN estuviera correcta, completa y oportuna. A demás, se realizó un control permanente sobre los tiempos de respuesta en los trámites aduaneros, el flujo de la documentación y la coordinación con los diferentes actores de la cadena logística, tales como agencias de aduanas, transportadores y proveedores internacionales.

#### Cierre del Proyecto

La ejecución de este proyecto permitió la transición de Synerjet Latina hacia un modelo de gestión aduanera más robusto y simplificado. A través de la recolección documental, la preparación técnica y la radicación formal ante la DIAN, se logró establecer una base sólida para que la compañía opere bajo la figura de Usuario de Trámite Simplificado (UTS). Este proceso no solo cumplió con los requisitos normativos, sino que también fomentó una cultura de mejora continua y control operativo en las actividades de comercio exterior de la organización.

## **8. Conclusiones.**

**Optimización de Procesos:** La implementación de la estrategia UTS se consolida como una herramienta determinante para agilizar el despacho aduanero, permitiendo que la empresa responda con mayor prontitud a las demandas del mercado de aeronaves.

**Eficiencia en Costos:** Se evidencia que la reducción de trámites y la mejora en los tiempos de respuesta impactan directamente en la disminución de sobrecostos operativos, tales como gastos de almacenamiento y posibles sanciones por retrasos logísticos.

**Competitividad y Cumplimiento:** La formalización ante la DIAN no solo otorga beneficios arancelarios y logísticos, sino que fortalece la imagen institucional de Synerjet Latina como un actor confiable en la cadena de suministro internacional.

**Metodología y Control:** El enfoque cualitativo y el monitoreo constante permitieron identificar que la correcta gestión documental es el factor crítico de éxito para mantener los beneficios de la figura UTS a largo plazo

## 9. Referencias

Corporación Universitaria Remington. (2024). *Lineamientos para la presentación de trabajos de grado y prácticas profesionales.*

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN]. (s.f.). *Guía para la solicitud de Usuario de Trámite Simplificado (UTS).*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). *Decreto 1165 de 2019: Por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas.*

Synerjet Latina. (2024). *Manual de procesos internos y gestión logística de comercio exterior.*

Zuluaga, M. C. G. (2024). *Estrategia UTS Synerjet Latina: Facilitando el comercio internacional* (Proyecto de práctica profesional). Corporación Universitaria Remington, Facultad de Ciencias Empresariales.