

Trabajo de grado - práctica profesional en LH SAS

Johan Sebastián Forero Sandoval

Trabajo de grado presentado como requisito para optar
El título para optar como profesional en negocios internacionales

Tutor:

Jorge Gregorio Prada Ochoa

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

2014d

Dedicatoria

Dedico este trabajo a todas las personas que de una o de otra manera me han ayudado en este proceso y me han orientado hacer cada día mejor persona, a ver la vida desde otra perspectiva y tener como referencia varios puntos de vista, los cuales me han dado un mejor enfoque y herramientas necesarias para desenvolverme como un profesional de gran éxito y de grandes valores.

A mis padres porque sin ellos nada de esto estaría pasando por confiar en mí y por brindarme su apoyo incondicional, siempre y en todo momento, los quiero demasiado y gracias por brindarme siempre lo mejor a pesar de los obstáculos que se presentan

Agradecimientos

Primero quiero agradecerle a Dios por haberme dado la oportunidad de culminar mis estudios profesionales, por no dejarme decaer y por iluminar cada paso de este proceso, por haber afrontado en lo largo de estos 5 años momentos de dificultad que me enseñaron a levantarme y a dar cada paso con más fuerza, de optimismo porque cada vez estaba más cerca de ser profesional, de entusiasmo por aprender conceptos relacionados con los negocios y el comercio exterior, pero sobretodo de alegría porque sé que este paso me va acercar a cumplir mis sueños y a crecer tanto personal como profesionalmente.

Quiero agradecerles especialmente a mis padres Félix José Forero Gómez y Alix Sandoval Mejía que con sacrificios y apoyo confiaron en mí y me dieron la oportunidad de estudiar lo que realmente quería, también quiero agradecerles por sus innumerables consejos que me han dado a lo largo de estos años de vida, por contarme sus experiencias, para ser cada día mejor persona, a mi padre por haberme exigido tanto, por brindarme siempre su apoyo incondicional por haberme formado y por estar siempre cuando más lo he necesitado, a mi madre por su amor, por cuidarme y protegerme como lo hace por sufrir encada parcial que presente, por estar pendiente de mí y por apoyarme en mis estudios, para culminar quiero agradecerle a Dios por tenerlos a mi lado y espero seguir disfrutando mucho más tiempo de ustedes y que se sientan muy orgullosos de su hijo

A mi abuelita que a pesar de que esta en cielo siempre me apoyo y en ningún momento dejo de confiar y creer en mí, en formarme como persona responsable, respetuosa y sencilla, donde quiera que esté siempre la voy a recordar

A la universidad por haberme brindado las herramientas para desenvolverme en el campo laboral y ser una persona exitosa en la vida profesional que hoy comienza, quisiera dar las gracias a algunos docentes que estuvieron durante este proceso de formación y que de alguna manera aportaron grandes conocimientos y enseñanzas, le doy las gracias a Carlos Pinzón, Jorge Prada, Jaime Vélez, Henry Calderón, Sandra Rodríguez Jaime Flaker, Ana Luisa Durán, Delia Lozano y Andrés Trillos, pido disculpas por los docentes que no nombre pero generalmente gracias a todos por sus consejos y enseñanzas en este importante proceso

Como pasar por alto a Ana María Meneses quien me dio su voto de confianza para desarrollar mi práctica empresarial en LÍNEAS HOSPITALARIAS, por brindarme herramientas para desenvolverme en el campo del comercio exterior y conocer más sobre esta gran empresa, a Federico Restrepo por enseñarme la parte financiera en su campo de acción que a pesar de que fueron muy cortas las charlas fueron de gran enseñanza y a Don Juan Diego Restrepo por sus consejos y por enseñarme que si sueña se puede lograr las cosas desde que uno se las proponga, un hombre de gran visión, sencillo y de un gran olfato para los negocios.

Por ultimo agradezco a mis amigos y compañeros por su apoyo, por cada uno de sus aportes y por cada trabajo que realizamos, gracias por su orientación en este proceso donde compartimos conocimientos y sacamos grandes ideas, espero formar grandes aliados y amigos para toda la vida

“Gracias a todas las personas que conocí en la universidad Santo tomas que Dios los bendiga y los ilumine siempre en cada paso que den y siempre sean personas que se destaquen y no uno mas

Tabla de contenido

	pág.
Resumen	9
Introducción	10
1. Justificación	11
2. Objetivos	12
2.1 Objetivo general	12
2.2 Objetivos específicos	12
3. Presentación de la empresa	13
3.1 Razón social	13
3.2 Dirección	13
3.3 Reseña histórica de la empresa	14
3.4 Valores corporativos	15
3.5 Políticas de calidad	15
3.6 Objetivos de calidad	15
3.7 Misión	15
3.8 Visión	15
3.9 Portafolio de productos	16
3.10 Organigrama	17
4. Cargo y funciones	18
4.1 Cargo	18
4.2 Funciones	18
4.2.1. Agenda de viajes internacionales	19
4.3 Manejo de compras y proveedores internacionales	21
4.4 Reembolso de divisas y proceso de importación	21
4.5 Cuenta de compensación	30
4.6 Compra de divisas y fondeos a cuenta	32
4.7 Registros sanitarios ante el Invima	33
5. Aportes	34
6. Conclusiones	35

Lista de tablas

Tabla 1. Itinerario viaje internacional	20
Tabla 2. Proceso giro directo	21
Tabla 3. Proceso giro financiado	22
Tabla 4. Consecutivo de declaración de cambio	31

Lista de figuras

Figura 1 Organigrama	17
Figura 2 control de tarjeta de crédito 2013	18
Figura 3 Liquidación de importaciones	24
Figura 4 Liquidación de importaciones	24
Figura 5 Carta de fondeo a cuenta	32
Figura 6 Registro sanitario Invima	33

Lista de apéndices

Apéndice A. Importaciones realizadas tiempo de práctica	25
Apéndice B. Factura Bk Meditech	27
Apéndice C. Factura Tiger International	27
Apéndice D. Correo electrónico empresa Sumbow	28
Apéndice E. Correo electrónico empresa china	28
Apéndice F. Correo electrónico Medikokim	29
Apéndice G. Factura Medikokim	29

Resumen

LH SAS fundada en 1986, nace con el objetivo de comercializar productos médico-quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga y en el departamento de Santander, comenzó con un pequeño taller a fabricar muletas, bastones, caminadores y a su vez comercializaban sillas de rueda, poco a poco la empresa empezó a especializarse en suministros generales de productos hospitalarios y fue allí donde consiguió proveer dichos productos a ECOPETROL

Después de varios años participando en el mercado la compañía decide atender el mercado de los Santanderes, por lo cual empiezan las relaciones con el comercio exterior y arranca la era de importar directamente, a su vez la empresa enfoca sus negocios en productos home care (salud en casa) y monta su primer punto de venta en la ciudad de Bucaramanga especializándose en productos para la ayuda del paciente, rehabilitación y muebles hospitalarios

La práctica empresarial le permite al estudiante de negocios internacionales tener un criterio más sólido sobre el comercio exterior e interactuar con cada uno de los procesos logísticos que se emplean en tiempo real

El aprendizaje en la práctica empresarial realmente es sobresaliente, ya que cada uno puede afianzar sus conocimientos en el campo de acción lo que le permite ser más objetivo de acuerdo a las experiencias vividas.

Introducción

La práctica empresarial fue realizada en LH SAS, empresa que cuenta con dos unidades de negocio una es home care (salud en casa) donde comercializan productos médicos, desde material médico-quirúrgico, productos ortopédicos, de rehabilitación, productos de fisioterapia, de diagnóstico, dotaciones hospitalarias, ropa desechable y muebles hospitalarios, la otra unidad de negocio es el área de cirugía donde se manejan toda la línea de osteosíntesis, instrumental, negocio que representa cerca del 90 % de sus ingresos.

El cargo que desempeña el estudiante en práctica es de asistente de comercio exterior con énfasis logístico las funciones que se pueden realizar durante estos seis meses van relacionadas con procesos de importación y comercio exterior, manejo de proveedores internacionales, liquidación de importaciones, presentación de registros de importación ante el INIVIMA, emisión de informes ante entidades como el Banco de la Republica y la Dian, diligenciamiento de declaraciones de cambio, manejo de cuenta en el extranjero (cuenta de compensación), compra de divisas, organización de viajes y agendas internacionales.

El objetivo primordial de este informe es aplicar todos los conocimientos y herramientas necesarias adquiridas en el transcurso de mi carrera con el fin de adquirir nuevas experiencias y mejorar el nivel profesional

El informe en primer lugar tiene una pequeña descripción de la empresa, su objeto social y cada una de las actividades, procesos y funciones realizadas a lo largo de estos seis meses llenos de grandes aportes tanto para la profesional como personal.(Departamento de calidad de LH SAS 2014)

1. Justificación

Actualmente el tema de la salud en nuestro país es algo que ha tenido controversia debido a la cantidad de leyes e inconvenientes que se han generado durante los últimos años y que directa o indirectamente afecta a todos y a cada uno de los colombianos, es por ello que las empresas deben involucrarse en el tema con criterio para que así les permita ver las cosas desde otro punto de vista y de esa manera generar ideas que ayuden a mejorar y a realizar procesos más eficientes para buscar un beneficio común.

Por otra parte la empresa LH SAS le permite al practicante apoyar al departamento de comercio exterior en cada una de sus funciones dando sus puntos de vista y aportando ideas que ayuden a mejorar las actividades haciendo que estas sean más eficientes y con mejores resultados en un futuro próximo.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en la universidad en casos reales del día a día en cuanto a Negocios Internacionales con el fin de brindar un constante apoyo al departamento de comercio exterior de la empresa LH SAS

2.2 Objetivos específicos

- Apoyar al departamento de comercio exterior en relación a costos, tramites, liquidaciones de importación y documentación necesaria en los procesos de importación de materias primas e insumos
- Apoyar al departamento de inventarios en la recepción de pedidos provenientes del extranjero
- Crear aplicaciones para que el departamento de comercio exterior sea más eficiente en cada uno de sus procesos
- Atender solicitudes y armar rutas en cuanto a viajes nacionales e internacionales para médicos y personal administrativo
- Hacer seguimiento mediante medios telefónicos y electrónicos sobre ubicación de la mercancía
- Apoyar a realizar informes ante el banco de la república y la Dian sobre la cuenta de compensación
- Atender solicitudes de pagos a proveedores y giros financiados con entidades financieras

3.0 Presentación de la empresa

3.1 Razón social



3.2 Dirección: Carrera 32 No 36-13 Barrio: Mejoras Públicas



3.3 Reseña histórica

Fundada en 1986 con el objetivo de comercializar productos médico-quirúrgicos en la ciudad de Bucaramanga y en el departamento de Santander. En esa época se contaba con la distribución regional de productos de Jhonson&Jhonson.

En 1988 se obtiene la distribución de la primera línea de ortopedia para nuestra región (reemplazos articulares) de rodilla y cadera de la marca Zimmer distribuida en Colombia por laboratorios Procaps. Para estos años la empresa enfoca sus negocios también en productos home care y monta su primer punto de venta especializándose en productos para la ayuda del paciente, rehabilitación y muebles hospitalarios.

Tratando de prestar el mejor servicio a la población con necesidades ortopédicas y con rehabilitación se abre el laboratorio ortopédico en 1993, con el taller de órtesis y prótesis y con personal especializado en la universidad Don Bosco, en el Salvador, Centro América. Siendo escogidos como aliados estratégicos de Otto Bock, Alemania.

En el 2000 la empresa abre sus horizontes hacia las importaciones, consiguiendo la distribución exclusiva de MDT de Brasil para Colombia, con una gran variedad de líneas, de osteosíntesis y reemplazos articulares. En el 2008 la empresa deja de ser regional e incursiona en el mercado nacional abriendo oficinas en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla y en el 2009 conseguimos la distribución exclusiva de una línea de primera, la compañía número 1 en China en trauma y osteosíntesis y expandimos nuestro servicio a todas las capitales del país.

Hoy en día contamos con oficinas, representantes y distribuidores en toda Colombia, con un constante incremento en ventas y participación en el mercado gracias al amplio portafolio de productos especializados. Contamos con equipos de apoyo (para cirugías complejas) de última tecnología, tanto en neurocirugía, cirugía plástica y maxilofacial, trauma, reemplazos articulares y fijación externa. Tenemos dentro de nuestros clientes las principales instituciones de salud en el país.

Gracias a la constante participación en eventos internacionales como congresos y ferias en los últimos 10 años (Medica en Dusseldorf, China mes, CMEF en China, Kimes en Korea, Fime Miami, Hospitalar Sao Pablo, Leipzig, AAOS USA, expo medica Argentina) hemos fortalecido nuestra red de puntos de venta, home care (el mayor portafolio en sillas de ruedas), con un objetivo de ampliar nuestra red a todo el país antes del 2014.

Nuestros almacenes están especializados en el suministro de productos médicos, desde material médico-quirúrgico, instrumental, productos ortopédicos, de rehabilitación, productos de fisioterapia, de diagnóstico, dotaciones hospitalarias, ropa desechable, muebles hospitalarios y últimamente hemos enfocado nuestros esfuerzos hacia productos más especializados como mesas de cirugía, equipos y elementos para quirófanos, consumibles especializado para endoscopia, productos y equipos para centrales de esterilización, entre otros. Actualmente importamos de estados Unidos, Francia, Inglaterra, Brasil, Corea, China e India. (Archivo de comercio exterior de LH SAS 2014)

3.4 Valores corporativos

- ✓ Pasión - Por lo que hacemos.
- ✓ Profesionalismo - Frente a nuestra empresa.
- ✓ Humildad - En las relaciones con nuestros clientes y compañeros de trabajo.
- ✓ Perseverancia - Con los objetivos y metas propuestas.
- ✓ Respeto - Hacia todos nuestros clientes, empleados y hacia el propio ejercicio de nuestra profesión. (www.lineashospitalarias.com/2014)

3.5 Políticas de calidad

Alcanzar un posicionamiento sostenido en el mercado nacional, fundamentado en el mejoramiento continuo de los procesos y la capacitación permanente del recurso humano, ofreciendo a todos nuestros clientes productos y servicios de alta calidad a buen precio y en tiempos cortos (www.lineashospitalarias.com/2014)

3.6 Objetivos de calidad

- ✓ Asegurar la eficacia del SGC mediante el mejoramiento continuo de sus procesos
- ✓ Incrementar los ingresos comerciales de la empresa, garantizando la satisfacción de sus clientes
- ✓ Asegurar la competencia del personal que interviene en los procesos del SGC
- ✓ Garantizar la competitividad y oportunidad en la comercialización de productos de las Unidades de negocio de Osteosíntesis y Salud en Casa (www.lineashospitalarias.com/2014)

3.7 Misión

Crear lealtad en nuestros clientes al tener a su disposición el más amplio portafolio de productos y elementos de tipo médico, quirúrgico, hospitalario y ortopédico en todo el territorio nacional, trabajando siempre con responsabilidad profesional, eficiencia y calidez humana para prestar un servicio de excelente calidad. (www.lineashospitalarias.com/2014)

3.8 Visión

Ser en el año 2016 una compañía líder con reconocimiento a nivel nacional en el sector de la salud por la variedad, calidad e innovación de los productos y servicios ofrecidos, excelencia en la atención, compromiso con el desarrollo y crecimiento integro de su talento humano y con una infraestructura que brinde un ambiente de trabajo agradable y que satisfaga las expectativas de nuestros clientes. (www.lineashospitalarias.com/2014)

3.9 Portafolio de productos

Líneas hospitalarias maneja dos líneas de productos principalmente: La línea quirúrgica y la no quirúrgica.

Línea quirúrgica: Está enfocada en la unidad de negocios del área de cirugía y es la que representa cerca de un 85 % de las ventas de la compañía, estos segmentos de productos en su gran mayoría son de la línea de osteosíntesis

- ✓ Placas Anatómicas De Compresión Y Bloqueo Para Clavícula
- ✓ Placas Anatómicas de Compresión y Bloqueo: Miembro Superior
- ✓ Placas Anatómicas de Compresión y Bloqueo: Miembro Inferior
- ✓ Tornillos Canulados
- ✓ Clavos Intramedulares
- ✓ Fijadores Externos
- ✓ Sistema Maxilofacial
- ✓ Sistema Columna
- ✓ Sustitutos Óseos
- ✓ Sistema Reemplazos
- ✓ Sistema Endoprótesis



Línea no quirúrgica:

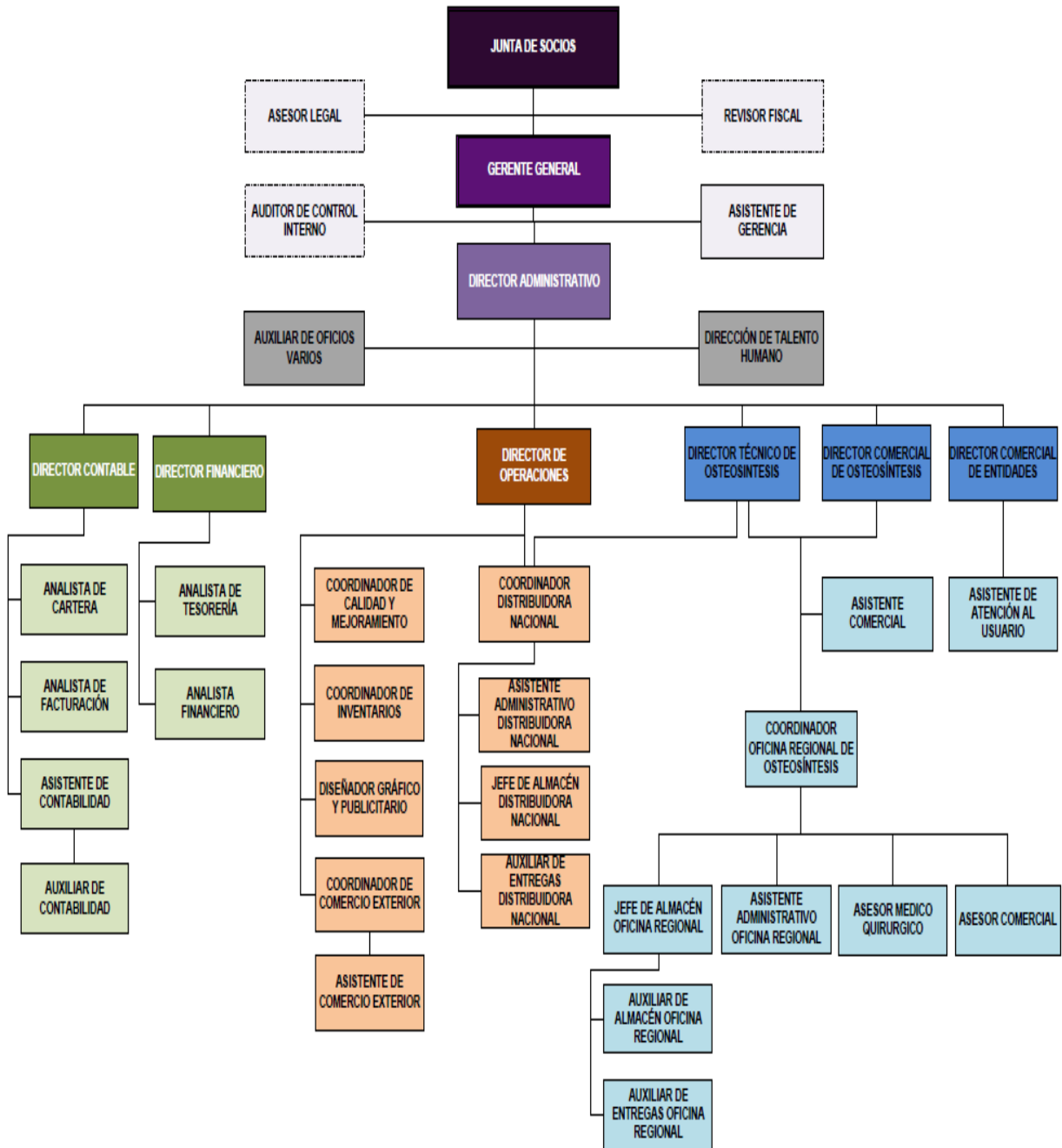
- ✓ Órtesis
- ✓ Prótesis
- ✓ Línea Ortopédica Blanda
- ✓ Línea Ortopédica En Silicona
- ✓ Equipos De Diagnóstico
- ✓ Confort / Descanso
- ✓ Calzado Ortopédico/Especial
- ✓ Fisioterapia
- ✓ Uniformes
- ✓ Rescate, Riesgos y Emergencias
- ✓ Movilidad
- ✓ Sillas de Ruedas
- ✓ Equipos Médicos
- ✓ Implementos Hospitalarios
- ✓ Muebles Hospitalarios



Fuente (www.lineashospitalarias.com/2014)

3.10 Organigrama de la compañía

Figura 1 organigrama



(Departamento de calidad y mejoramiento LH SAS)

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo: Asistente de Comercio Exterior

4.2 Funciones

➤ Coordinación de eventos internacionales y ferias

La compra de tiquetes nacionales es una responsabilidad del asistente de comercio exterior para el personal administrativo de la empresa, los instrumentadores que se tienen que desplazar a otras ciudades del país bien sea por una capacitación o una cirugía y los médicos con los que trabajan la empresa, así mismo es importante llevar un control de cómo se adquieren dichos tiquetes si es por compra directa en la plataforma de las diferentes aerolíneas que prestan el servicio o por un intermediario que en este caso sería una agencia de viajes (para el caso de los instrumentadores o los médicos es mejor adquirir los tiquetes mediante una agencia de viajes dado a que tienen mayor experiencia cuando se presentan cancelación en las cirugías y hay que cancelar el viaje)

En esta función se dio un aporte muy importante para que los tiquetes salieran más económicos, la idea es planear los viajes con 3 o 4 semanas de anticipación y comprar los tiquetes a ciertas horas del día o aprovechar los outlet que sacan aerolíneas como Avianca, y Lan

El proceso inicia con un formato donde va la información del viaje, motivo, destino, fecha de ida y fecha de regreso, posteriormente se cotiza y el director administrativo da el visto bueno para la compra de los tiquetes que se adquieren por tarjeta de crédito o agencia como se mencionó anteriormente

Figura 2 Control tarjeta de crédito 2013

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
FECHA	USUARIO	TIPO	MOTIVO	DESTINO	BANCO	FRANQUICIA	OPERADOR	VALOR					
20-sep	SERGIO ACUÑA	VIAJE	REALIZAR INVENTARIO MEDELLIN Y PE	PEREIRA BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 475.400					
20-sep	LUIS VILLA	VIAJE	REALIZAR INVENTARIO MEDELLIN Y PE	PEREIRA BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 113.360					
26-sep	CRISTIAN JURADO	VIAJE	GESTION COMERCIAL NEIVA	BOGOTÁ BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 226.940					
27-sep	CRISTIAN JURADO	VIAJE	GESTION COMERCIAL NEIVA	BOGOTÁ NEIVA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 220.000					
27-sep	MARIA FERNANDA DIAZ	VIAJE	CAPACITACION BUCARAMANGA	BOGOTÁ BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 171.620					
29-sep	MARIA FERNANDA DIAZ	VIAJE	CONGRESO DE TRAUMA MEDELLIN	MEDELLIN BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 328.420					
29-sep	LAUREN CAMACHO	VIAJE	CITA COMERCIAL FAMILIAR SANALDO	BUCARAMANGA BOGOTÁ	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 444.220					
05-sep	MARIA FERNANDA DIAZ	VIAJE	CONGRESO TRAUMA MEDELLIN	BUCARAMANGA MEDELLIN	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 206.190					
06-sep	FABIO SOLANO	VIAJE	VISITA COMERCIAL CALI	BUCARAMANGA CALI	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	AGENCIA	\$ 206.190					
06-sep	CRISTIAN JURADO	VIAJE	VISITA COMERCIAL CALI	BUCARAMANGA CALI	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 206.190					
06-sep	HERBERT OLARTE	VIAJE	VISITA COMERCIAL CALI	BUCARAMANGA CALI	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 314.500					
10-sep	MARIA FERNANDA DIAZ	VIAJE	CAPACITACION BUCARAMANGA	BUCARAMANGA MEDELLIN	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 320.000					
17-sep	ANA MARIA MENENDES	VIAJE	RADICACION RESPUESTA AUTO INVIMA	BUCARAMANGA BOGOTÁ	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 158.000					
17-sep	OSCAR ARGUELLO	VIAJE	CIRUGIA	IDA APARTADO MEDELLIN	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 158.000					
17-sep	RUSSEL FALARDO	VIAJE	CIRUGIA	IDA APARTADO MEDELLIN	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 290.540					
18-sep	CRISTIAN JURADO	VIAJE	VISITA COMERCIAL MONTERIA	BUCARAMANGA MONTERIA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 495.000					
18-sep	HERBERT OLARTE	VIAJE	VISITA COMERCIAL MONTERIA	BUCARAMANGA MONTERIA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 98.400					
18-sep	MARIA FERNANDA DIAZ	VIAJE	JORNADA LABORAL	BOGOTÁ BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 180.640					
18-sep	MARIA FERNANDA DIAZ	VIAJE	VIAJE DE REGRESO CONGRESO	BOGOTÁ BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 250.540					
18-sep	MARIA CECILIA CERVANTES	VIAJE	CAPACITACION CON FABIO	IDA MONTERIA BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	AGENCIA	\$ 300.000					
19-sep	SEBASTIAN MONSALVE	VIAJE	CAPACITACION CON FABIO	IDA MEDELLIN BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	AGENCIA	\$ 277.040					
19-sep	FABIO SOLANO	VIAJE	ENDOPROTESIS DE SÁLCEDO	IDA BUCARAMANGA CALI	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 495.560					
25-sep	ELSA CARVAJAL	VIAJE	VIAJE PERSONAL REUNIÓN JUST	BUCARAMANGA BARRANQUILLA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 472.000					
25-sep	JORGE GUAJALES	VIAJE	CAPACITACION CON FABIO	IDA PEREIRA BUCARAMANGA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 240.060					
25-sep	ROGER INFANTE MORANTE	VIAJE	CAPACITACION CON FABIO	IDA BUCARAMANGA IBAGUE	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 189.020					
26-sep	MARIA DEL PILAR GOMEZ	VIAJE	TRASLADO LABORAL CIUDAD BARRAN	BUCARAMANGA BARRANQUILLA	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB	\$ 370.200					
07-oct	SERGIO ACUÑA	VIAJE	INVENTARIOS CALI PASTO	IDA BUCARAMANGA CALI	BANCOLOMBIA	MASTERCARD	PG. WEB						

Fuente: autor del trabajo

➤ **4.2.1 Agenda de viajes internacionales y ferias**

Para que la empresa este a la vanguardia de lo que pasa en el sector de la salud a nivel mundial el gerente general y el gerente financiero programan viajes a diferentes países donde hay ferias de las principales compañías de productos médicos y quirúrgicos e innovadores que pueden estar en el mercado, la función consiste en organizar el viaje no solo a un país si no de cuatro países, el objetivo era organizar absolutamente todo el viaje, desde la salida hasta la llegada la llegada al país.

Al final se evalúa la agenda en general porque todo tiene que salir de la mejor manera posible, que no se podía improvisar si no de ser muy puntual y hacer las cosas de la mejor manera posible, lo primero era saber qué países y que eventos les gustaría asistir durante el trayecto, luego consultar un poco sobre cada uno de estos países y mirar la parte diplomática, con la ayuda de la agencia Continental realizamos los tramites de consulado ante Taiwán, China, Italia y Alemania, donde se solicitaron las respectivas visas las cuales fueron otorgadas, claro está después de reunir una serie de documentos, diligenciar formularios ante los consulados, hacer reserva en hoteles, compra de tiquetes aéreos y citas ante dichos consulados

Una vez otorgadas las visas, se empezó a trabajar en la agenda internacional donde escribieron email a empresas en china que fueron muy bien recibidos y que de una de otra manera tenían relaciones con la empresa, por cierto fue muy fácil asignar las citas que el gerente requería para que así su viaje fuese muy productivo, una vez obtenidos todos los datos se realizó un itinerario con la fecha, hora motivo y lugar de cada evento o visita empresarial

Pero no todo terminaba allí después de su visita en china iban para Italia donde visitarían un familiar y posteriormente viajarían a Alemania donde terminaba el trayecto y se presentaba un evento de talla mundial la feria medica de Dusseldorf, evento en el asisten empresas de todo el mundo a presentar su portafolio de servicios y últimas tendencias en cuanto al mercado médico-quirúrgico

Finalmente el gerente llego al país y se sintió muy satisfecho por el viaje y por la agenda que se le había programado

Tabla 1 - Itinerario viaje internacional

ITINERARIO VIAJE BUCARAMANGA-CHINA - ALEMANIA- ITALIA-NOVIEMBRE DE 2013					
DÍA	FECHA	CIUDAD	NOMBRE HOTEL	EVENTO O ACTIVIDAD	NOTA
SABADO	02/11/2013	Bucaramanga	Salida Aeropuerto Internacional Palonegro, rumbo Bogota - vuelo av 8579 AVIANCA	Hora Salida: 14:07 - Hora Legada: 15:01
SABADO	02/11/2013	Bogota	Salida Aeropuerto Internacional el Dorado rumbo a Madrid, Barajas- VUELO IB 6586 IBERIA	Hora Salida: 18:10 - Hora Legada: 10:05 del 3 de noviembre
DOMINGO	03/11/2013	Madrid	Salida del aeropuerto de Madrid a Amsterdam- VUELO KL 1704 KLM ROYAL DUTCH ARLINES	Hora Salida: 17:00 - Hora Legada: 19:45
DOMINGO	03/11/2013	Amsterdam	Salida del aropuerto de Schiphol a Taipei - VUELO KL 807 ROYAL DUTCH ARLINES	Hora Salida: 20:45 - Hora Legada: 15:50 (Del 4 de Noviembre - duración: 12:05 horas)
CHINA					
LUNES	04/11/2013	Taipei	Beauty Hotels Taipei-Hotel B7	Descanso en Hotel - Direccion: No 111 sec 1 Chongqing s Rd, Zhongzhen district Taipei	Hora entrada:desde las 15:00 hasta el 5 de noviembre las 12
MARTES	05/11/2013	Taipei	salida del aeropuerto Taiwan Taoyuan intl rumbo Xiamen- VUELO MF 888 -XIAMEN AIRLINES	Hora Salida: 11:25 - Hora Legada: 13:00 (Almuerzo en el avion)
MARTES	05/11/2013	Xiamen	Minnan Hotel Xiamen	CMEF Spring 2013 -China International Medicinal Equipment Fair	DIRECCION: No 26-34, YILI SOUTH HUBIN ROAD, SIMING XIAMEN Hora entrada:desde las 14:00 (INCLUYE DESAYUNO)
MIERCOLES	06/11/2013	Xiamen	Minnan Hotel Xiamen	CMEF Spring 2013 -China International Medicinal Equipment Fair	
JUEVES	07/11/2013	Xiamen	salida de Xiamen aeropuerto GAOQI INTL a Beijing-VUELO CZ 378 CHINA SOUTHERN AIRLINES	Hora Salida: 12:05 - Hora Legada: 14:35 (Almuerzo en el avion)
JUEVES	07/11/2013	Beijing	Confirmar hotel vera	COA	
VIERNES	08/11/2013			COA	
SABADO	09/11/2013			COA	
DOMINGO	10/11/2013			COA	
DOMINGO	10/11/2013	Beijing	salida de Beijing aeropuerto CAPITAL INTL a Guangzhou- VUELO CZ 3102 CHINA SOUTHERN AIRLINES	Hora Salida: 12:30 - Hora Legada: 15:45 (Almuerzo en el avion)

Fuente Autor del trabajo

➤ 4.3 Manejo de compras y proveedores internacionales

Esta labor esta supervisada por la dirección de operaciones, la dirección financiera y la gerencia general y la ejecución de dicha labor depende del departamento de comercio exterior

Primero se identifica la necesidad de importar que nace de la idea de ser competitivos en el mercado y crear una herramienta fundamental para ofrecer productos de calidad a precios adecuados, una vez se termine esta etapa se realiza un inventario en el sistema logístico y se identifica los stop y cuando estos llegan a niveles bajos de existencia de producto, luego se define el proveedor si está en la base de datos o si por el contrario hay que elegir uno nuevo, una vez se determine el proveedor se procede a la elaboración del pedido y la negociación de INCONTERMS que será utilizado el cual es pactado con el proveedor en cada caso, siempre buscando el mayor beneficio para la empresa

Una vez concretada la negociación y de acuerdo a la forma de pago pactada, se proceden hacer los giros al exterior

➤ 4.4 Reembolso de Divisas y proceso de importación

4.4.1 Giro directo: Se diligencias los formatos o documentos cambiarios:

Tabla 2 Proceso giro directo

Nombre del Formato	Se encuentran en:	Responsable de diligenciar	Observaciones
Formulario No 1 Declaración de cambio por importación de bienes	Archivos de Comercio Exterior	Asistente de Comercio Exterior	Original y copia firmadas por el gerente general de la empresa
Carta de desembolso del giro	Archivos de Comercio Exterior	Asistente de Comercio Exterior	Original y copia firmadas por el gerente general de la empresa, anexar factura proforma

Fuente: Archivo de Comercio Exterior

Dado que los pagos anticipados no pueden anexar ni declaración de importación ni de documento de transporte; se debe tener en cuenta que una vez se tengan estos documentos es necesario diligenciar el formulario de “LEGALIZACIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS”

Una vez radicados los documentos en el banco, se espera el mensaje SWIFT (código bancario de transferencia), que es el documento que soporta el desembolso del dinero, este soporte es emitido vía faxmailmed (mensaje electrónico encriptado)

Cuando se paga con giro directo al proveedor, además del SWIFT, el banco envía una notificación de liquidación de divisas

4.4.2 Giro Financiado: Se diligencian los siguientes formatos o documentos cambiarios:

Tabla 3 proceso giro financiado

Nombre del Formato	Se encuentran en:	Responsable de diligenciar	Observaciones
Formulario No 3a, 6 y 3: Declaración de cambio por endeudamiento externo	Archivos de Comercio Exterior	Asistente de Comercio Exterior	Original y copia firmadas por el gerente general de la empresa
Formulario de solicitud de créditos moneda extranjera	Archivos de Comercio Exterior	Asistente de Comercio Exterior	Original y copia firmadas por el gerente general de la empresa, anexar factura proforma

Fuente Archivo de Comercio Exterior

Los giros financiados son créditos en moneda extranjera que otorgan los intermediarios del mercado cambiario (IMC) – Bancos a las empresas importadoras. Son estos bancos los encargados de hacer el desembolso al banco del proveedor en el exterior, y las empresas importadoras pueden ir abonando a la deuda según sus propios plazos, pero teniendo en cuenta la fecha de vencimiento del crédito previamente acordado

Una vez radicados los documentos en el banco, se espera el mensaje SWIFT (código bancario de transferencia), que es el documento que soporta el desembolso del dinero, este soporte es emitido vía faxmailmed (mensaje electrónico encriptado)

Los documentos que se deben diligenciar al momento de la solicitud de estos giros financiados son: Formulario No 6 Información de endeudamiento externo otorgado a residentes, Formulario No 3^a informe de desembolsos y pagos de endeudamiento externo y el formulario de solicitud de créditos moneda extranjera, anexando la factura proforma

Para realizar abonos y/o cancelaciones a los giros financiados de mercancía no embarcada, es necesario diligenciar el formulario No 3 y se espera recibir del IMC el número de radicado del Banco de la Republica

Luego de acordadas las condiciones de negociación directamente con el proveedor internacional, se contacta al agente de carga internacional, agencia de aduanas, excepto las importaciones inferiores a USD 2000, es importante hacer un proceso de selección para encontrar los intermediarios de servicios de transporte marítimo y aduaneros que sean más convenientes para las necesidades de la compañía, por otro lado se va a listando la entrega de poder a la agente de carga o agencia de aduanas con el que queda autorizado como intermediario de LH SAS

Este agente se encarga de hacer la liberación de guía, clasificación arancelaria, diligenciamiento de licencias de importación, declaración de importación, toma de seriales, y actividades de transporte y logística relacionada con la nacionalización

Además de los pasos anteriores hay que tener en cuenta que una vez se haya confirmado la aprobación de la proforma al proveedor y este haya confirmado el despacho del pedido, todos los productos que sean adquiridos por primera vez deben ser creados en los sistemas informáticos que maneja la empresa, así mismo el coordinador de comercio exterior solicita la factura comercial, documento de embarque, seguro de carga, dichos documentos deben ser enviados por el proveedor en correo certificado

Una vez nacionalizada la mercancía el agente de carga debe entregar a la empresa todas las facturas originales y documentos soportes de la operación, estos serán la base de liquidación para hallar el costo unitario de la mercancía

Figura 3 Liquidación de importaciones

FECHA RECEPCIÓN AP	UNIDAD DE NEGOCIO	HOMECARE	PROVEEDOR	TIGER INTERNACIONAL	N° DE FACTURA
					TG1300040

VALORES DE LA COMPRA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL		VALORES DE NACIONALIZACION		VALOR TOTAL DE LA IMPORTACION (L.O. QUE SE INGI... CONTAPYME)
FECHA FACTURA	16/08/2013	INGRESOS DE TERCEROS		\$38,853,853
TASA DE CAMBIO SEGÚN D.I.	1,877.23 USD	Fact. (5753757, 91029674, 91030218, 91030255, 91030434) Soc. Portuaria de Bvuria. Derechos portuarios	\$ 169,761	CONFIRMACION \$38,853,853
VALOR FACTURA / USD \$	19,500.00 USD	Fact. 1041 Edinson Minota. Preinspección	\$ 230,000	
FLETES(USD 50. FRA. B33619)/ + SEGUROS (USD 128.7. FRA. 26135)	178.70 USD	Fact. 1285, MY H. Servicio de cargue y descargue	\$ 100,000	
OTROS GASTOS (USD. 145. FRA. B33619)	145.00 USD	Fact. B33619. (USD 145) MSL. BL. uso de instalaciones y operación portuaria	\$ 278,448	
TOTAL FACTURA DOLARES	19,823.70 USD	Formularios de Valor	\$ 12,000	FLETES+SEGURO \$647,400
TOTAL VALOR CIF (PESOS) SEGÚN D.I	\$37,213,644			TOTAL GASTOS DE NACIONALIZACION \$1,640,209
		SUBTOTAL INGRESOS A TERCEROS	\$ 790,209	FLETE+SEGURO+GASTOS DE NACIONALIZACION \$2,287,809
		INGRESOS PROPIOS		FACTOR DE NACIONALIZACION \$0.06

Fuente: Archivo de comercio exterior

Figura 4 Liquidación de importaciones – Cuadro de costos

CODIGO SISTEMA	NOMBRE EN ESPAÑOL	CANT (KGI)	VR UNIT. USD \$	VR TOT. USD \$	FLETE USD \$	TOT. FRA. USD \$	VR FRA. EN PESOS	GASTOS DE NAC.	TOTAL	COSTO UNITARIO	IVA
831000	Barra de acero inoxidable Dia 4.5mm	60	26.00	\$ 1,300.00	\$ 2158	\$ 1,321.58	\$ 2,490,909.62	\$ 109,347.26	\$ 2,590,256.88	\$ 51,805.14	0
841000	Barra de acero inoxidable Dia 5mm	100	326.00	\$ 2,600.00	\$ 43.16	\$ 2,643.16	\$ 4,361,819.26	\$ 218,694.51	\$ 5,180,513.76	\$ 51,805.14	0
836000	Barra de acero inoxidable Dia 6mm	150	326.00	\$ 3,900.00	\$ 64.74	\$ 3,964.74	\$ 7,442,728.87	\$ 328,041.77	\$ 7,770,770.64	\$ 51,805.14	0
835000	Barra de acero inoxidable Dia 8mm	80	326.00	\$ 2,080.00	\$ 34.53	\$ 2,114.53	\$ 3,969,495.40	\$ 174,955.61	\$ 4,144,411.01	\$ 51,805.14	0
811000	Placa de perfil curva de acero inoxidable 3.2*12mm	60	326.00	\$ 1680.00	\$ 27.89	\$ 1707.89	\$ 3,206,098.59	\$ 141,210.30	\$ 3,347,468.89	\$ 55,790.15	0
822000	Placa de perfil curva de acero inoxidable 4.2*14mm	60	27.00	\$ 1620.00	\$ 26.89	\$ 1646.89	\$ 3,091,995.07	\$ 136,263.50	\$ 3,227,858.57	\$ 53,797.64	0
822600	Placa de perfil curva de acero inoxidable 5.2*17.6mm	60	26.00	\$ 1560.00	\$ 25.30	\$ 1585.30	\$ 2,977,091.95	\$ 131,216.71	\$ 3,108,308.26	\$ 51,805.14	0
822230	Barra de acero inoxidable Dia 1.2mm	20	34.00	\$ 680.00	\$ 11.29	\$ 691.29	\$ 1,237,706.57	\$ 57,197.03	\$ 1,354,903.60	\$ 67,745.18	0
8220978	Barra de acero inoxidable Dia 1.5mm	20	34.00	\$ 680.00	\$ 11.29	\$ 691.29	\$ 1,237,706.57	\$ 57,197.03	\$ 1,354,903.60	\$ 67,745.18	0
8220465	Barra de acero inoxidable Dia 1.6mm	20	31.00	\$ 620.00	\$ 10.29	\$ 630.29	\$ 1,193,203.05	\$ 52,190.23	\$ 1,235,353.28	\$ 61,767.66	0
8220100	Barra de acero inoxidable Dia 1.8mm	20	29.00	\$ 580.00	\$ 9.88	\$ 589.88	\$ 1,106,867.37	\$ 48,795.70	\$ 1,155,653.07	\$ 57,782.85	0
822002	Barra de acero inoxidable Dia 2.0mm	20	29.00	\$ 580.00	\$ 9.63	\$ 589.63	\$ 1,106,867.37	\$ 48,795.70	\$ 1,155,653.07	\$ 57,782.85	0
822300	Barra de acero inoxidable Dia 2.5mm	20	28.00	\$ 560.00	\$ 9.30	\$ 569.30	\$ 1,068,698.93	\$ 47,803.43	\$ 1,115,802.36	\$ 55,790.15	0
822000	Barra de acero inoxidable Dia 3.0mm	20	27.00	\$ 540.00	\$ 8.36	\$ 548.36	\$ 1,030,531.69	\$ 45,421.17	\$ 1,075,952.86	\$ 53,797.64	0

Fuente: Archivo de comercio exterior

En lo largo del tiempo de práctica se realizaron las siguientes importaciones:

Apéndice a Importaciones realizadas tiempo de práctica

Fecha	Proveedor	Recibe	Declaración de importación	Cuenta de cargo	Factura que respalda el documento	Documento de origen	Documento de importación	Declaración de importación	Fecha
23/01/13	CHICHO	[Firma]	SI	U/A	N/A	SI	N/A	MA	SI
24/01/13	San Miguel	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
26/01/13	Kon-kyu	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
27/01/13	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
28/01/13	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
29/01/13	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
30/01/13	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
31/01/13	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
01/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
02/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
03/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
04/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
05/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
06/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
07/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
08/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
09/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
10/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
11/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
12/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
13/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
14/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
15/02/14	SAVA	[Firma]	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente Autor del trabajo

Ya para terminar el proceso una vez hecha la liquidación de importación se le entrega una copia de la importación y de la liquidación de importación al departamento de contabilidad para que sean registrados indirectamente y así poder generar el “documento de compra” el cual se utiliza como soporte para las compras realizadas en el extranjero

La empresa tiene alianzas estratégicas con grandes compañías a nivel mundial uno de los socios más importante es Kanghui de china, empresa con la que se tiene relaciones comerciales por más de 3 años y que además hay una exclusividad de por medio en el país y próximos a recibir la distribución de panamá por la gran labor que ha desempeñado la empresa LH SAS en Colombia

La función como asistente de comercio exterior con la empresa Kanghui realmente es poca ya que el contacto con ellos lo hace la coordinadora de comercio exterior, pero esto no quiere decir que no se allá hecho algún contacto con otras empresas en el extranjero, primero se contactó para la organización del viaje internacional mencionado anteriormente y luego se enfoca más en el comercio exterior, si la empresa era nueva se realizaba una presentación de la empresa y del cargo del cual se desempeñaba, en algunos casos se solicitaba el portafolio de productos y servicios con los que contaba la compañía y a los 3 o 4 días contestaban mostrando cierto interés y enviaban el portafolio, pero se presentaron casos en que unas empresas no enviaban el portafolio si no que especificáramos los productos de mayor interés para así poder realizar una factura proforma, a su vez informar sobre la cantidad a importar en caso de llegar a un acuerdo y así dar un precio, ayude a manejar muchos procesos y contactos, empresas como BK de Corea, Tiger de China, entre otros, pero afortunadamente tuve la oportunidad de realizar el contacto y los tramites de una importación con la colaboración de mi jefe; fue con la empresa Medikokim de Turquía fabricante de productos relacionados con el área de urología, primero seleccionamos dos productos, les enviamos un correo para que nos enviaran los precios, luego definimos por que medio de transporte se iba a traer, si por avión o por barco, termino inconterm, a nombre de quien tenían que hacer la factura, después le pedimos los datos bancarios, generalmente se les consigna el 30 0 40 % cuando el proveedor es nuevo, para que empiece a fabricar y una vez le entregue la mercancía al agente de carga se le cancela el saldo, ya para terminar la empresa Medikokim envía la mercancía por barco paso por las respectivas aduanas, hace un trayecto del puerto a Bucaramanga y está a disposición de la empresa. Sale al mercado una vez LH establezca el margen de utilidad y el segmento al cual va ir enfocada dicha mercancía

Por otra parte cabe destacar que la empresa importa mediante tráfico postal y envíos urgentes, generalmente realiza icho procesos cuando su stock está bajo en determinados productos que no pueden hacer fala y necesitan estar a disposición en cualquier momento

Apéndice b Factura Bk Meditech

BK 메디텍주식회사
BK MEDITECH Co., Ltd.

Head Office : #407 HEDONG Bldg, 437-23 Dalseo-Dong, Kangnam-Ku, Seoul, Korea Tel: 82-2-571-2500 Fax: 82-2-571-2511
 Factory : 215-5 Yodong-ri, Yonggong-Myun, Heungui-Si, Kyunggi-Do, Korea Tel: 82-31-352-9125-8 Fax: 82-31-352-9124

INVOICE

Buyer : LH SAS
 Cra 32, No. 36-13
 Bucaramanga-Colombia(South america)
 Attn : Ana Maria Meneses M.

Date: Oct. 30, 2013
 pi #: BKCI-131030

Shipper : BK Meditech Co., Ltd.
 port of loading : Incheon Korea
 final destination : Bucaramanga, Colombia
 departure date : Nov. 2013
 Vessel/Flight :
 partial shipment : Allowed
 transshipment : Allowed
 remarks :

Origin of the goods : Republic of Korea
 Delivery Term: FOB
 manufacturer : BK Meditech Co., Ltd.
 Payment: T/T in advance

signed by

Description	Part number	Qty	Unit Price (USD)	Total Price (USD)
Dyna Extor (Lamb) Instrument Set		10	714	7.140
Total				7.140

Handwritten notes: 25 INSTRUMENTAL, 21423 30%

Apéndice c Factura Tiger International

TIGER
铁高国际

Tiger International(Shanghai) Co., Ltd
 Rm 301-305, No.6 Bldg, 35 Block, 2216 JinGao Rd, Pudong, Shanghai 201206, China
 Tel: 86-21-38613690 Fax: 86-21-50316805 Email: jimmy@biomedicalalloys.com

Proforma Invoice

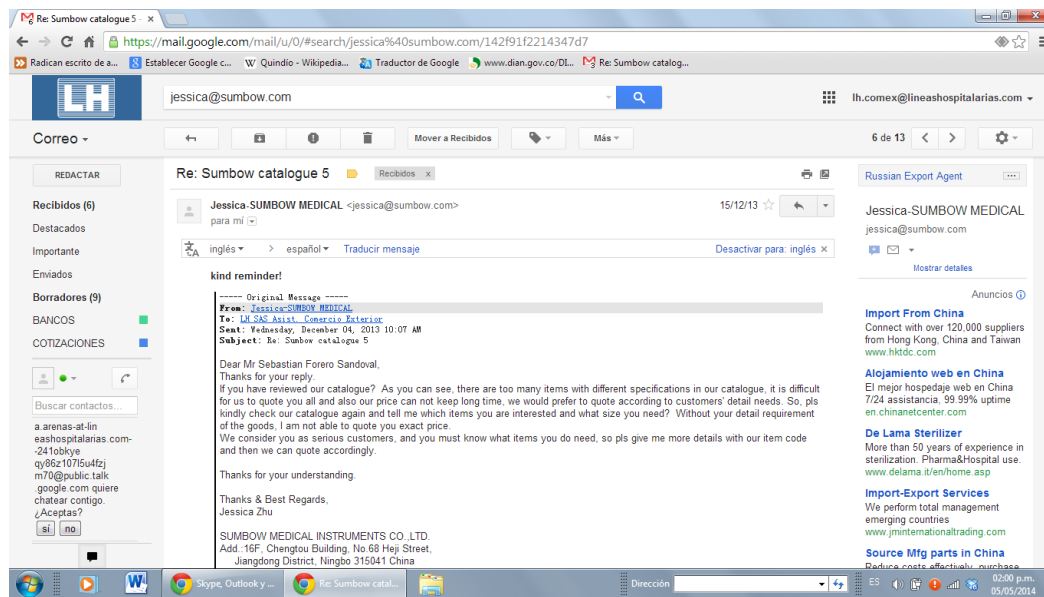
No: TG1300104a
 Date: Oct.9th, 2013

Seller(Exporter): Tiger International (Shanghai) Co., Ltd
 Buyer(Importer): LH S.A.S

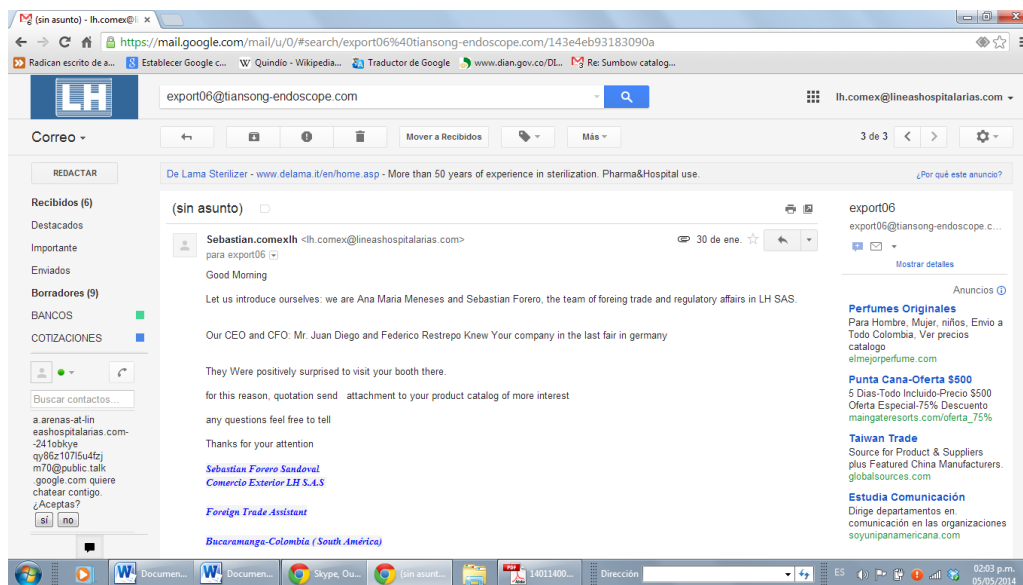
No.	Commodity	Specification	Quantity	Unit Price	Amount
1	Stainless Steel 316LVM Bar	Dia 4.5mm	100kg	USD26/kg	USD2600.00
2		Dia 5mm	100kg	USD26/kg	USD2600.00
3		Dia 6mm	450kg	USD26/kg	USD11700.00

Handwritten notes: 25 INSTRUMENTAL, 21423 30%

Apéndice d Correo electrónico empresa – Sumbow



Apéndice e correo electrónico empresa China



Apéndice f Correo electrónico Medikokim

FW: lh.comex@lineasho... x

https://mail.google.com/mail/u/0/#search/medikokim/142d81d38eb0a602

medikokim

lh.comex@lineashospitalarias.com

Correo -

REDACTAR

Recibidos (6)

Destacados

Importante

Emiados

Borradores (9)

BANCOS

COTIZACIONES

Buscar contactos...

a.arenas-at-lin
eashospitalarias.com-
-241c0bye
qj0c1076u4fzj
m70@public.talk
.google.com quiere
chatear contigo.
¿Aceptar?

De Medikokim Sales <sales@medikokim.com>
para mí, Çetin <>

26/12/13

inglés > español Traducir mensaje Desactivar para: inglés x

Dear Sebastian Forero Sandoval,
This is Mrs Hande Bengi working as sales manager in Medikokim.
I would like to give some details about our prices.

According to the distance between two countries and your new entry to market; we would like to help you in every case of our products.
The prices we had given are; 4 € for 1 to 500 units Clamped and 3,8 € for 500 to 1000 units Clamped.
If your total invoice amount is less than 2000€, then your custom cost will be 100 €.

Regards,

Hande Bengi
Satış Müdürü
Sales Manager

Medikokim Tıbbi ve Kimyevi Malzeme
Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
00 90 212 549 57 78 pbx
00 90 212 549 57 79 fax
00 90 533 570 54 80 Gsm
sales@medikokim.com

De Lama Sterilizer

Usuarios (2)

Çetin Akyurt
cetin@medikokim.com

Anuncios

Paquetes a Cartagena?
Ofertas Únicas para Reservar Tu Hotel+Avión a Cartagena ¡Visítanos! pricetravel.co/Paquetes-a-Cartagena

Incoterms © 2010 Training
Official ICC Online Training Course in new Incoterms © Rules www.coastlinesolutions.com

Taiwan B2b
Source for Product & Suppliers plus Featured China Manufacturers. globalsources.com

5 Dias-Punta Cana \$500
Oferta Especial:75% Descuento
5 Dias-Todo Incluido-\$500
mainmattersports.com/oferta-75%

02:03 p.m.
05/05/2014

Apéndice g Factura Medikokim

140114001 PI (5).PDF - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Documento Herramientas Ventana Ayuda

1 / 1 75% Buscar

MEDIKOKIM

MEDIKOKIM TIBBI KIMYEVİ SAN.TIC.LTD.ŞTİ.
Demirce Sanayi Sitesi B/7 Blok No:157
Bakırhür - İstanbul / TURKEY
Phone : +90 212 549 57 78 (Pbx)
Fax : +90 212 549 57 79
www.medikokim.com

PROFORMA INVOICE

Company name	LH SAS	Date	14.1.2014	Offer No	140114001			
Contact name	Sebastian Forero Sandoval	Contact details	+57+7-632 6000 Ext. 202	lh.comex@lineashospitalarias.com				
Bill to Address	LH SAS / NTT. 900.294.380-1 Carrera 32 No. 36-13 Bucaramanga Colombia (South America)	Ship to Address	LH SAS / NTT. 900.294.380-1 Carrera 32 No. 36-13 Bucaramanga Colombia (South America)					
Pos	Code	Barcode	Description	HS CODES	Quantity	Unit	Price	VALUE
1	UCC01	8698881474120	CLAMPED Urine Control Clamp Standard Normal	9021.10.10.00.19	100	PCS	4.00 EUR	400.00 EUR
2	UCC02	8698881474977	CLAMPED Urine Control Clamp Standard Regular	9021.10.10.00.19	100	PCS	4.00 EUR	400.00 EUR
3	UCB6001	8698881472867	BAREMED Urine Preventer Standard Single Size	9021.10.10.00.19	100	PCS	1.12 EUR	112.00 EUR
4	CH4001	8698881471778	FIXEMED Urine Catcher Holder Standard Single Size	3003.10.00.00.00	2	PCS	2.27 EUR	4.54 EUR
5	UBH1001	8698881471785	FIXEMED Urine Bag holder Standard Single Size	3003.10.00.00.00	2	PCS	3.40 EUR	6.80 EUR
6	FR1		Customs expenses charges		1	PCS	100.00 EUR	100.00 EUR
Discount								-11.34 EUR
Total								1.012.00 EUR
Freight Charges								
Grand Total								1.012.00 EUR

Manufacturer : Medikokim San. Ve Tic. Ltd. Şti. - İstanbul
Country of Origin : Turkey
Terms of Delivery : FOB İstanbul (Incoterms 2010)
Delivery Date : Ready for Delivery

Terms of Payment* : CIA - Cash in Advance
Bank Details : T.C. Garanti Bankası - İktisadi Organize Subesi
IBAN : TR87 0006 2000 3730 0009 0038 34
SWIFT Code : TOGATRISXXX
ISIRI : TOGATRISXXX

* Please note that the above amount must be transferred net and no transaction fees will be accepted by the beneficiary!
** Valid for 30 days

02:03 p.m.
05/05/2014

➤ 4.5 Cuenta de compensación

Son cuentas bancarias en moneda extranjera constituidas por residentes en entidades financieras del exterior; las cuales solo una vez se canalice una operación de cambio de obligatoria canalización a través de ellas adquieren su naturaleza de compensación y deben ser registradas en el Banco de la Republica, en esta cuenta también se pueden montar los pagos a proveedores internacionales o nacionales que cuenten con dicho mecanismo

Así mismo debe realizarse un informe mensual ante el banco de la republica de todos los movimientos de ingreso y egreso realizados a y través de la cuenta en el mes calendario, además dicho informe se debe realizar en la plataforma del Bancolombia y no puede pasar del séptimo día hábil del mes preferiblemente, por otra parte trimestralmente ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN)

Este informe lo realiza el departamento de comercio exterior y lo firma el representante de la empresa, es importante tener en cuenta que desde que se registra la cuenta como mecanismo de compensación ante el Banco de la Republica, independiente se realicen o no se realicen operaciones

Una vez transmitidos los formularios correspondientes se realiza mediante transmisión electrónica el formulario No 10 “Relación de operaciones cuenta de Compensación” al departamento de cambios internacionales del Banco de la Republica, en forma consolidada y por numeral cambiario

Beneficios de la cuenta

- ✓ Cumplen la obligación de canalizar las divisas por el mercado cambiario, sin necesidad de acudir a los intermediarios del mercado cambiario
- ✓ Elimina el diferencial cambiario que existe entre compras y ventas de divisas en un intermediario del mercado cambiario
- ✓ Permite compensar divisas del mercado cambiario y del mercado libre
- ✓ Puede Realizar un número ilimitado de transacciones internacionales
- ✓ Puede contar con información a la mano para cualquier duda mediante la línea de atención

Tabla 4 consecutivo de declaraciones de cambio cuenta de compensación

FECHA	FORMULARIO	NUMERO DE CONSECUTIVO
10-jul	FORMULARIO 1	1
17-jul	FORMULARIO 3	1
17-jul	FORMULARIO 1	2
26-jul	FORMULARIO 1	3
31-jul	FORMULARIO 4	1
JULIO	FORMULARIO 10	1
01-ago	FORMULARIO 1	4
06-ago	FORMULARIO 1	5
16-jul	FORMULARIO 5	1
31-jul	FORMULARIO 5	2
10-jul	FORMULARIO 5	3
17-jul	FORMULARIO 5	4
26-jul	FORMULARIO 5	5
27-ago	FORMULARIO 5	6
12-ago	FORMULARIO 1	6
16-ago	FORMULARIO 1	7
31-ago	FORMULARIO 4	2
AGOSTO	FORMULARIO 10	2
10-sep	FORMULARIO 5	7
16-sep	FORMULARIO 5	8
30-sep	FORMULARIO 4	3
10-sep	FORMULARIO 5	9
11-sep	FORMULARIO 5	10
13-sep	FORMULARIO 5	11
16-sep	FORMULARIO 5	12
02-oct	FORMULARIO 5	13
SEPTIEMBRE	FORMULARIO 10	3
13-sep	FORMULARIO 1	8
13-sep	FORMULARIO 1	9
13-sep	FORMULARIO 1	10
21-sep	FORMULARIO 1	11
23-sep	FORMULARIO 1	12
23-sep	FORMULARIO 1	13
04-oct	FORMULARIO 5	14
04-oct	FORMULARIO 1	14

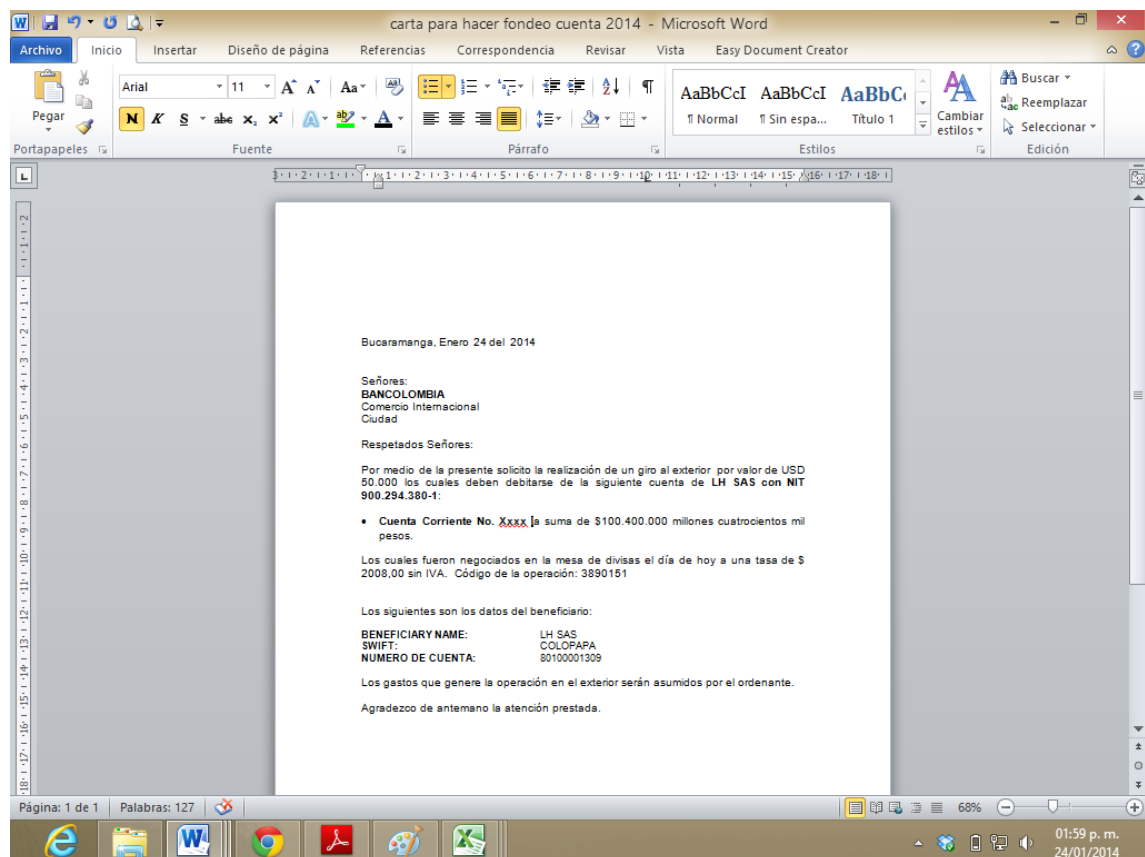
Fuente Autor del trabajo

4.6 Compra de divisas y Fondos a cuenta

En este proceso se hacía un seguimiento a la plataforma virtual de las diferentes entidades bancarias para saber el comportamiento del dólar durante el día, para que así la empresa pudiera adquirir USD a la mejor tasa posible, este proceso iniciaba con una llamada a la línea de Bancolombia donde lo atendía a un representante del banco, le preguntaba uno por la mejor tasa que ofrecían en el momento y le pedía una opinión sobre el comportamiento de la divisa correspondiente, una vez dada la información se compara y se decidía si se realizaba la compra o si se dejaba para otro día, si se realizaba la compra le confirmaban a uno el valor de la moneda, le daban un código de verificación, confirmaban el monto total y con esto se procedía a realizar un formulario No 5 y una carta como se muestre en la figura 12 con destino a Bancolombia dicho proceso se conocía como ingreso para la cuenta de compensación y como un egreso eran el pago a proveedores internacionales, abonos a giros financiado, entre otros

Los fondos

Figura 5 Carta Fondeo a cuenta



Fuente archivo de comercio exterior

➤ 4.7 Registro Sanitario ante INVIMA

El registro es un libro de estudios técnicos, científicos y médicos donde se reúnen la mayor cantidad de datos de la empresa exportadora y del producto o productos de los cuales se muestra evidencia en cada aspecto, así mismo se demuestra que el producto puede ser implantado en el cuerpo humano, claro está, que todo los soportes que se presenten dependen de estos, si dicho registro es concedido o no

Es importante tener en cuenta que este proceso empieza con la traducción de algunos textos, registros de libre venta en el país, certificados de origen, países de compra, estudio clínicos la idea es que se muestre como estaba el paciente antes, durante y después de cada intervención y que se logró con dicho producto, por otra parte los registros contienen todas las características técnicas del producto y una vez se cumpla con los respectivos requisitos se radica ante el INVIMA en la ciudad de Bogotá D.C y aproximadamente a los 4 o 6 meses dan respuesta si es aprobado o rechazado, si el registro es aprobado tiene una vigencia de 8 a 10 años donde la empresa puede importar con dicho registro el producto cuantas veces lo considere necesario y es allí cuando el INVIMA da registro sanitario con su respectivo número de radicado

Figura 6 registro sanitario INVIMA

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

resolucion 2009038518 de 17 diciembre de 2009.pdf - Adobe Reader

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA
Ministerio de la Protección Social

RESOLUCIÓN No. 2009038518 DE 17 de Diciembre de 2009
Por la cual se concede un Registro Sanitario

El Subdirector de Registros Sanitarios del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA, en ejercicio de las facultades Legales conferidas en el Decreto Reglamentario 4725 de 2005 y la Resolución Número 251280 de 2000.

Código	Descripción	Material
33112075	NEOGEN LOCKING SCREWS,4X75MM	BLOQUEO
33112078	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X80MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33112085	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X85MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33112096	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X90MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33112097	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X95MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33112092	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X100MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33112093	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X105MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33112094	NEOGEN LOCKING SCREWS,5X110MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111015	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X25MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111030	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X30MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111035	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X35MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111040	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X40MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111045	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X45MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111050	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X50MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111055	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X55MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111060	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X60MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111065	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X65MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111070	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X70MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111075	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X75MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111080	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X80MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111085	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X85MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111090	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X90MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO
33111095	NEOGEN LOCKING SCREWS,4,5X95MM	MATERIAL PARA OSTEOSINTESIS - TORNILLOS DE BLOQUEO

04:30 p. m.
27/01/2014

Fuente archivo de comercio exterior

5. Aportes

La práctica le permite al estudiante crecer como persona y como profesional, por otra parte crea excelentes oportunidades para el desempeño de trabajo en equipo mejorando las relaciones en grupos interdisciplinarios, gracias a ello se generan aportes colectivos muy importantes para el departamento de comercio exterior

Durante el tiempo de práctica se manejaron nuevos procesos en la empresa como la cuenta de compensación e informes ante el banco de la República, manejo y aporte en ciertas operaciones de importación, permitiendo desarrollar habilidades y destrezas en este campo.

El trabajo desarrollado durante la práctica (Seis 6 meses), fue una oportunidad para remplazar en el cargo al Jefe de departamento de Comercio Exterior en su periodo de vacaciones y en otra oportunidad por viajes de negocios al Exterior. Para finalizar la empresa entrego un nuevo proyecto para desarrollar en Bucaramanga como una nueva línea de negocios la Fundación Innovemos.

6. Conclusiones

- Gracias a la práctica empresarial el estudiante se puede involucrar con el comercio exterior, los negocios internacionales y poder adquirir grandes conocimientos y nuevas experiencias que le permitirán desenvolverse de la mejor manera
- Conocer en tiempo real cada una de las operaciones de comercio exterior
- Compartir grandes conocimientos y experiencias con cada uno de los departamentos de la empresa
- Mantener una disciplina en cuanto a labores encomendadas, horario y trabajo en general
- Aprender el funcionamiento y proceso de cuentas de compensación, informes ante el banco de la república y la Dian que enriquecen conocimientos y lo motiva a uno a ser cada día mejor
- Formar un excelente grupo de trabajo permite desarrollar cada instrucción y proceso con agrado y satisfacción
- Tener un criterio más claro del comercio exterior y su parte logística

Bibliografía

www.invima.gov.co (Registros sanitario Invima-consultado noviembre de 2013)

www.banrep.gov.co (Cuenta de compensación - consultado diciembre de 2013)

www.lineashospitalarias.com (Misión, visión, valores corporativos, objetivos de calidad, portafolio de productos) consultado diciembre de 2013 y enero de 2014)

www.bancolombiapanama.com (cuenta de compensación, fondeos a cuenta (consultado de febrero de 2014)