

INFORME DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES HY CITE COLOMBIA



ANDRES FELIPE RESTREPO PARRADO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2023

INFORME DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES HY CITE COLOMBIA

ANDRES FELIPE RESTREPO PARRADO

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Tutor

ALFONSO CANÓNIGO GALVES
Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2023

Autoridades Académicas

Álvaro José Arango Restrepo, O.P

Rector General

P. Eduardo González Gil, O.P

Vicerrector Académico General

P. José Antonio Balaguera Cepeda, O.P

Rector Seccional Villavicencio

Fray Rodrigo García Jara

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg Julieth Andrea Sierra Tobón

Secretaria de División Seccional Villavicencio

Mg Javier Humberto Trillos Celis

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Agradecimientos

Primero que todo gracias a Dios por haberme dado la oportunidad de estudiar esta carrera que terminé queriendo más de lo que en un primer momento lo hacía y por haberme dado todos los medios para cursar este pregrado de la mejor manera.

Mi más sincero agradecimiento a todas las personas de mi familia que me apoyaron desde el momento en que decidí estudiar Negocios Internacionales, en especial a mis papás, los cuales siempre me han apoyado emocional y económicamente. Además, agradecimiento al docente JESÚS VELAZQUEZ BALAGUERA, ya que fue un docente que marcó mi proceso en la universidad y es gracias a él que en este momento estoy pensando en estudiar Logística como especialización.

Contenido

	Pág.
Resumen	7
Abstract.....	8
Glosario.....	9
Introducción.....	10
1. Objetivos de la práctica empresarial	11
1.1. Objetivo General	11
1.2. Objetivos específicos.....	11
2. Perfil de la empresa	12
2.1. Breve reseña	12
2.2. Cómo funciona la empresa.....	13
2.3. Donde está ubicada.....	14
2.4. Funciones como practicante	14
2.5. Organigrama de la empresa.....	16
3. Aportes.....	18
3.1. Aportes de la empresa al practicante.....	18
3.2. Aportes del practicante a la empresa.....	18
4. Plan de mejora	19
5. Conclusiones.....	21
6. Referencias	22

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Ubicación de la oficina Hy Cite Colombia.</i>	14
Figura 2 <i>Contenedor en bodega Hy Cite Colombia SAS</i>	15
Figura 3 <i>Contenedor importado a Colombia con escolta.</i>	15
Figura 4 <i>Envío courier desde USA hasta Colombia.</i>	16
Figura 5 <i>Organigrama Hy Cite.</i>	16
Figura 6 <i>Matriz de envíos courier.</i>	17
Figura 7 <i>Tarifas de agentes de carga.</i>	17
Figura 8 <i>Oportunidades de mejor Hy Cite Enterprises Colombia.</i>	20

Resumen

El siguiente informe tiene como fin dar a conocer a la universidad Santo Tomás, comité de opciones de grado y profesores, el proceso por el cual tuve que pasar para llegar a conseguir mi opción de grado. Las prácticas nacionales como opción de grado fue mi elección, y es una opción la cual muchos estudiantes eligen ya que es poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante los semestres cursados. Además de tener muchos beneficios para cada estudiante y futuro profesional, esta opción de grado permite entrar al mundo laboral de manera rápida, además de que otorga experiencia a todos aquellos que la eligen.

Tuve la oportunidad de entrar en la empresa HY CITE ENTERPRISES COLOMBIA, en donde desde el primer momento en que ingresé tuve una gran experiencia y he aprendido demasiado, el objetivo principal que tuve al ingresar a la empresa fue apoyar las operaciones de importación y exportación de Sudamérica, entre algunas otras las cuales me enseñaron a medida que el tiempo iba pasando.

Palabras Clave: *Courrier, matriz, costeos, proveedor.*

Abstract

The following report is intended to inform the University of Santo Tomas, degree options committee, and teachers, the process through which I had to go through to get my degree option. The national internship as a degree option was my choice, and it is an option that many students choose because it is to put into practice all the knowledge acquired during the semesters studied. In addition to having many benefits for each student and future professional, this degree option allows entering the working world quickly, in addition to providing experience to all those who choose it.

I had the opportunity to enter the company HY CITE ENTERPRISES COLOMBIA, where from the first moment I entered I had a great experience and I have learned too much, the main objective I had when I entered the company, was to support the import and export operations of South America, among some others which taught me as time went by.

Key Word- Courier, matrix, costing, supplier.

Glosario

1. **Costeos:** Consiste en organizar las facturas de gastos y costos de las operaciones de importación y exportación en una hoja de costos para tener un total de lo que costó la operación
2. **Courrier:** Es un método de envío de paquetería, en donde empresas como DHL, FedEx, UPS, se encargan de hacer toda la labor logística de entrega de una carga, esto desde punto de origen hasta punto de destino en su totalidad.
3. **Proveedor:** Es una empresa o persona que suministra algún bien o servicio, y toda empresa debe estar en búsqueda constante de nuevos proveedores que ofrezcan siempre lo mejor.

Introducción

El siguiente informe es una manera detallada de demostrar a la universidad lo que realicé durante mis prácticas nacionales, pasando por todo el proceso desde que inicié contacto con la empresa hasta que terminé contrato.

La práctica nacional es una gran herramienta por la que los estudiantes pueden poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la carrera, poniendo estos conocimientos a prueba a través de problemáticas que puede llegar a presentar la empresa y es así como vamos adquiriendo experiencia en el mundo laboral, a través de resolución de problemas, ya que esto hará que cada profesional se vaya moldeando en su ser, capacidades, conocimientos, experiencia, para ser cada vez un mejor profesional.

En este informe, voy a presentar detalladamente mis objetivos durante las prácticas, las funciones que tuve como practicante de Logística en Hy Cite, mostrar la empresa desde sus inicios hasta la actualidad cómo ha sido su evolución y una pequeña historia de mi recorrido durante la empresa y el último semestre académico.

1. Objetivos de la práctica empresarial

1.1. Objetivo General

Conocer los procesos administrativos y las decisiones estratégicas de importación y exportación que tiene la empresa Hy Cite en Colombia.

1.2. Objetivos específicos

- Describir los procesos administrativos y documentales que se tienen previo a la llegada de la carga en su destino.
- Establecer un plan estratégico para los procesos de importación y exportación.
- Controlar la facturación de los proveedores de agentes de aduanas y de carga a fin de dar un pago oportuno generando liquidez.

2. Perfil de la empresa

2.1. Breve reseña

Hy Cite Enterprises es una multinacional que nace en Wisconsin, Estados Unidos, su fundador es Peter. O. Johnson y hoy es una empresa que tiene presencia comercial en 9 países de América. Hy Cite es dueña de la marca de productos de cocina Royal Prestige, conocida mundialmente por su calidad y garantía de 50 años en sus ollas. Hy Cite generó en 2021 alrededor de 500 millones de dólares americanos en ventas y generó 1500 empleos directos.

Su historia inicia en 1959, con su fundador Peter Johnson, quien inició a vender utensilios de cocina desde una cochera en Madison, para el año de 1968, se funda la empresa H.C.C inc, y es para el año de 1971 cuando empieza la marca Royal Prestige, reconocido por ser productos exclusivos de cocina de la mejor calidad, para este entonces se tenía un total de 9 empleados.

Para el año de 1994, ya cuentan con más de 200 empleados y es por esto que se abre una nueva oficina ubicada en Madison, estas oficinas serían para uso exclusivo corporativo y es para este mismo año que se inicia presencia comercial en México, con la empresa Royal Prestige México S.A.

En el año 2000 Peter Johnson se jubila y deja a cargo a sus dos hijos, Erik Johnson y Peter Johnson Jr. Años después y con la llegada de estos dos innovadores, se lanzan nuevos productos al mercado, de una mejor calidad y con sistemas de cocina totalmente nuevos.

En el año 2005, Hy Cite abre un nuevo centro de distribución con nueva tecnología para agilizar los procesos que se tenían de años anteriores, este nuevo centro de distribución tendría unos 220.000 pies cuadrados.

En el 2010 la empresa sigue creciendo y entra a uno de los mercados más grandes de América, entra a Brasil, en donde desde este año ha tenido un crecimiento muy grande y a día de hoy sigue su expansión en este mercado.

Entre el año 2010 y 2015, la empresa tuvo grandes incorporaciones, lo primero, se lanzaron al mercado nuevos productos de cocina los cuales tendrían un gran impacto en ventas para la compañía, adicional a esto, se entró al mercado de Argentina, que a día de hoy es uno de los más representativos para la compañía. De igual manera, en este año se abren oficinas corporativas en Colombia y Perú, para dar un mejor servicio a los clientes de la marca.

En el 2016 Hy Cite rompe un récord en ventas y supera los \$400 millones de dólares en ventas a nivel global, con un incremento del 19% en ventas.

Para el año 2019 la empresa inaugura nuevas oficinas corporativas en Middleton, y en el año 2022, Paulo Moledo es nombrado CEO y presidente de la compañía.

2.2. Cómo funciona la empresa

Hy Cite es una empresa que se dedica a la venta directa de productos de cocina de alta calidad, desde ollas hasta electrodomésticos como licuadoras, extractor de jugos, experteas (tetera para preparar Té). La empresa cuenta con una gran cantidad de distribuidores a nivel global, poco más de 4000 personas, las cuales se encargan de vender las ollas o productos de la marca, al consumidor final.

En la actualidad, los productos de la marca Royal Prestige son hechos en su mayoría en Perú, Estados Unidos, China e Italia, de donde se exportan a los distintos países en donde la empresa tiene presencia comercial. De allí los productos llegan a una bodega de un 3PL, el cual se encarga de almacenar y distribuir los productos hacia los distribuidores.

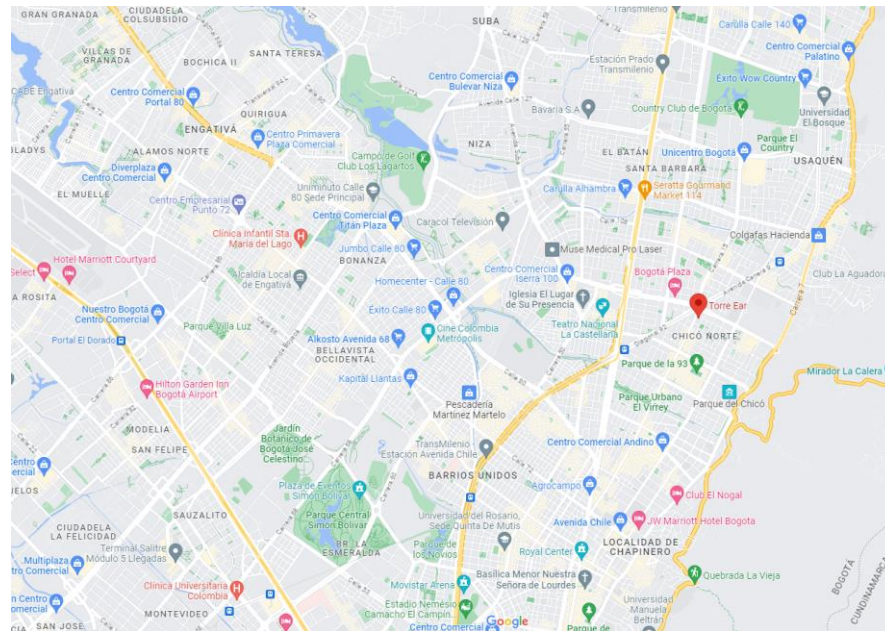
Para vender los productos, la empresa cuenta con una estrategia de ventas que ha funcionado a lo largo de toda su historia, y es que, si un cliente quiere algún producto de la marca, este puede solicitar una muestra o un demo al distribuidor autorizado más cercano y este va hasta la casa del cliente a hacer una muestra del producto y es de esta manera que los clientes de la marca pueden sentirse en confianza de que el producto que van a adquirir es de la más alta calidad.

2.3. Donde está ubicada

La oficina de Bogotá está ubicada en la calle 99 #14 – 49, barrio Chicó norte.

Figura 1.

Ubicación de la oficina de Hy Cite en Colombia



Nota. Mapa de la empresa Hy Cite Colombia

2.4. Funciones como practicante

Cuando llegué a Hy Cite, tenía unas funciones ya definidas desde antes de entrar, ya que en la postulación me las dijeron, pero esto cambió al momento en el que entré ya que mi jefe inmediato tenía planeada su renuncia del cargo por un motivo personal. La empresa tenía planeada la búsqueda de un reemplazo para mi jefe, pero mientras esto ocurría, ocupé algunas funciones de él y seguimos trabajando con la que era su jefe y me fueron asignadas estas funciones.

Hacer seguimiento de todos los procesos para SA, informando fechas de salida de origen y fecha estimada de llegada a destino.

Figura 2.

Contenedor en bodega Hy Cite Colombia SAS



Nota. Contenedor de 40'' importado de Estados Unidos, parqueado en la bodega en Funza.

Tener control de facturación para hacer el registro de los costos en el sistema de la empresa.

Contactar a proveedores para que envíen facturación, en caso de que esta no nos llegue tiempo

Hacer costeo de todos los procesos de importación en Sudamérica en el sistema interno.

Controlar el proceso de importación de Colombia, desde que el contenedor llega a puerto y es liberado, hasta la entrega en bodega.

Figura 3.

Contenedor importado a Colombia con Escolta



Nota. Contenedor de 40 importado desde China, con escolta por disturbios en BUN

Realizar envíos de paquetería a nivel global, encargándome de procesos adicionales que requieran estos envíos, como retención en aduana, falta de documentación, etc., que se pueden presentar en este tipo de envíos.

Figura 4.

Envío courier desde USA hasta Colombia



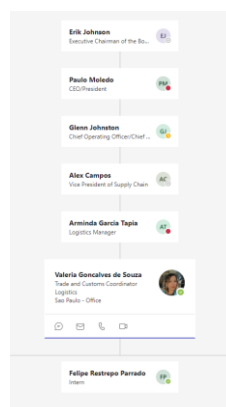
Nota. Ejemplo de un envío de paquetería realizado desde USA a Colombia

- Renovación de documentos con proveedores por vencimiento de estos.

2.5. Organigrama de la empresa

Figura 5.

Organigrama Hy Cite



Nota. Esquema Organizacional Hy Cite Enterprises LLC.

Mi jefe inmediata es Valeria, quien es coordinadora de logística en Sudamérica y está ubicada en la ciudad de Sao Paulo, Brasil.

Luego de ella va Arminda García, quien es la gerente de logística a nivel global y está ubicada en Guadalajara, México.

Sin embargo, este no es todo el equipo de logística de la empresa, somos 8 personas quienes conformamos este maravilloso equipo, Leticia Medina, Richard Leal, Cathy Bermudez, Liz Morales, Ana Laura, personas con quien quedará siempre agradecido por cómo me acogieron y me enseñaron los procesos de la empresa.

Figura 6.

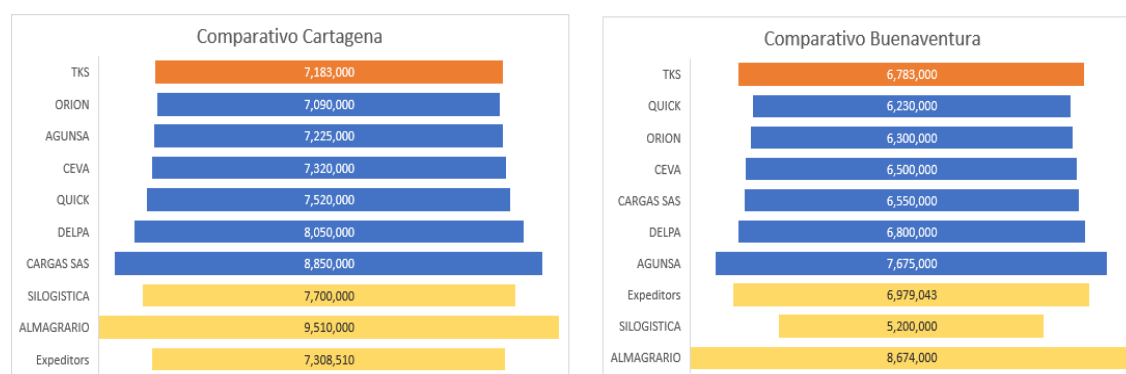
Matriz de envíos courier

Origen	Destino	Solicitante	Fecha solicitud	Guía Aérea	Número de factura	Gastos de envío	Fecha de salid	Fecha de entrega	Aprobador	Status	N° orden	INVEN / NO
CO	PE	Carolina Villata Zapata	2/3/2023	1650028052		\$ 308.10	9-Feb	14-Feb	Tim Riese	Entregado	73517950	NO
CO	EC	Luisa Fernanda Velazco	2/15/2023	4531674092		\$ 53.94	16-Feb	17-Feb	Luisa Velasco	Entregado	N/D	NO
CO	MX	Sofia A Recinos	17-Jan	1792486113		\$ 64.47	6-Mar	13-Mar	Sofia A Recinos	Entregado	98990899	Yes
CO	MX	Sofia A Recinos	17-Jan	1541853342		\$ 382.00	6-Mar	13-Mar	Sofia A Recinos	Entregado	98990899	Yes
CO	MX	Sofia A Recinos	17-Jan	1541853456		\$ 83.26	6-Mar	14-Mar	Sofia A Recinos	Entregado	98990899	Yes
CO	EC	Carolina Borbon Contreras	14-Mar	5829876334		\$ 93.55	23-Mar	3-Apr	Daniela Cadena	Entregado	N/D	NO
CO	EC	Carolina Borbon Contreras	14-Mar	5829868085		\$ 93.55	23-Mar	28-Mar	Daniela Cadena	Entregado	N/D	NO
CO	EC	Carolina Borbon Contreras	14-Mar	5829874573		\$ 93.55	23-Mar	28-Mar	Daniela Cadena	Entregado	N/D	NO
CO	EC	Carolina Borbon Contreras	14-Mar	4208425211		\$ 136.51	23-Mar	27-Mar	Daniela Cadena	Entregado	N/D	NO
CO	PE	Carolina Borbon Contreras	14-Mar	5829878611		\$ 93.55	23-Mar	29-Mar	Daniela Cadena	Entregado	N/D	NO
CO	USA	Michael J. Brucki	29-Mar	2491410401		\$ 503.11	13-Apr		Michael J. Brucki	Recogido	99101601	Yes

Nota. Tabla de Excel para control de envíos de paquetería internacional

Figura 7.

Tarifas agentes de carga



Nota. Tarifas de 10 empresas por puertos de Buenaventura y Cartagena, posibles candidatas a ser agente de carga de Hy Cite Colombia.

3. Aportes

3.1. Aportes de la empresa al practicante

- **Trabajo en equipo:** Fue uno de los mejores aportes que me dio la empresa, ya que anteriormente no era muy bueno en el trabajo en equipo porque se me dificultaba socializar, y en Hy Cite aprendí que esto es muy importante para la vida de un profesional.
- **Capacidad de organización:** En mi vida no he sido una persona organizada en muchos aspectos, y desde que estoy en Hy Cite he tenido que aprender a ser organizado para hacer que las cosas fluyan de la mejor manera.

3.2. Aportes del practicante a la empresa

- **Orden:** Cuando entré a Hy Cite habían procesos que eran difíciles de manejar porque no tenían buen control, por esto hice un par de matrices para tener un mejor orden.
- **Nuevos proveedores:** Desde el momento en que entré a Hy Cite, en la operación de Colombia había un inconveniente con el proveedor de transporte, por esto inicié la búsqueda de un nuevo proveedor y en el mes de Mayo se empezó contrato con 3 nuevos proveedores

4. Plan de mejora

Desde el primer momento en el que entré a Hy Cite, me di cuenta que era una empresa muy grande y en mis primeros días no encontraba problema alguno dentro de la operación de logística que manejaba la empresa en sus procesos. Pero a medida que me iba incluyendo más en las operaciones, me iba dando cuenta de algunos problemas a los cuales les dimos solución pronta junto con el equipo.

La facturación del proveedor de transporte terrestre en Colombia era muy demorada y en el sistema de la empresa para recibir un contenedor, deben estar todos los costos de esa operación para luego de esto liberar los productos del contenedor y poder ser vendidos. Por esto, inicié la búsqueda de nuevos proveedores que tuvieran precios competitivos y que fueran empresas grandes y con gran trayectoria en el mercado colombiano, hice un informe para presentarlo a mi jefe en donde le presenté 8 empresas que podían ser posibles proveedores. Luego de ello programamos reuniones para coordinar lo que sería la presentación comercial de cada una de estas empresas, y nuestra presentación como Hy Cite. Luego de esta presentación y tras negociar tarifas, elegimos 3 empresas que para nosotros serían las mejores por la calidad de servicios que tiene y por los precios competitivos que manejaron para nosotros. Entre la semana del 17 al 21 de abril, se procedió a firmar contrato con estas 3 empresas, ya que entraríamos en un periodo de prueba por un tiempo para luego elegir la que sea mejor de estas 3.

Desde que ingresé a la compañía, yo me encargué de los envíos de paquetería que se hacían desde y hacia los países de Latinoamérica, pero este proceso no estaba bien controlado, ya que no había una manera de saber el número de guía de envíos pasados, la fecha de salida, entrega, costo, etc... al darme cuenta de esto empecé a realizar una matriz de Excel en donde se tuviera control de todas las fechas, de la persona que solicitó el envío, costo de envío, número de guía, entre otras.

Para los procesos de Colombia, la empresa utiliza un agente de aduanas que colabora con todo el tema de nacionalización y demás, y para ello, a esta empresa se le hace un anticipo para que paguen impuestos de las importaciones, y además por el pago de sus servicios. Al hacer esto, Hy Cite corría con gastos de 4x1000 altos y sumando todas las operaciones que tiene durante un

año, sumaba una gran cantidad de dinero. Razón por la cual, junto con mi jefe, quisimos tratar de evitar este impuesto de 4x1000 y que Hy Cite pudiera ahorrarse este dinero. Para ello y tras una evaluación de cuanto se gastó en este impuesto durante el año 2022, elaboramos una propuesta que presentamos a contabilidad, en donde Hy Cite se podría ahorrar un 95% de este impuesto, si nosotros hacíamos los pagos de impuestos, esta propuesta fue aprobada y ahora el equipo de contabilidad se encarga de este pago y yo elaboro un informe semanal de anticipos de pago de impuestos, para que mi jefe pueda enviar a contabilidad y ellos tengan presentes estos montos para las importaciones que llegan en la siguiente semana.

Figura 8.

Oportunidades de mejora Hy Cite Enterprises Colombia

Aspecto a mejorar	Metas	Acciones	Indicador	Responsable	Recursos	Cronograma
Control de envíos vía courier	Implementar una herramienta con el fin de tener un control de todos los envíos de paquetería que se hacen.	Matriz de Excel para tener un control exacto de todos los envíos, en donde se evidencia costos, fechas, solicitantes	95%	Felipe Restrepo	Digital	Marzo 2023
Reducción de costos por importación en impuestos	Buscar alguna manera de tener una reducción de los impuestos que tiene la empresa, de una manera viable y legal	Evitar el impuesto de 4x1000, el cual anualmente a la empresa le representa una gran cantidad de dinero.	80%	Felipe Restrepo / Valeria Goncalves	Digital	Marzo 2023
Nuevo proveedor de agente de carga	Encontrar un nuevo agente de carga, el cual tenga precios competitivos y cumpla con los criterios que tiene la empresa Hy Cite	Contactar empresas de agente de carga a través de llamadas telefónicas, para luego programar reuniones de presentación de cada empresa y estrechar lazos para trabajar juntos a partir de que se tengan buenas tarifas	55%	Felipe Restrepo	Digital	Mayo 2023
Organización para recibir facturación de los procesos	Abrir un correo electrónico exclusivo para que en él llegue la facturación de todos los procesos, de tal manera que se pueda tener un mejor control y no se pierdan la facturas por errores de comunicación	Abrir un ticket en el departamento de IT, explicando la situación y que posterior a esto nos aprueben el correo y compartirlo con los proveedores para que lo tengan en sus bases de datos	40%	Felipe Restrepo	Digital	Junio 2023

Nota. Plan de mejora para la empresa Hy Cite, elaborado por el practicante Felipe Restrepo

5. Conclusiones

Las prácticas como opción de grado sin lugar a duda son una de las opciones más enriquecedoras para los alumnos ya que forma a las personas como mejores profesionales y mejores seres, esto ya que el hacer las prácticas genera experiencia laboral para la vida profesional, y genera una gran cantidad de virtudes o prácticas que lo hacen ser mejor persona, por ejemplo estimula la responsabilidad, el trabajo en equipo, la perseverancia, la fuerza mental, y en casos como el mío que me fui a otra ciudad, genera cierta independencia económica, emocional, entre otras.

El hecho de contar con buenas clases y profesores, le ayuda a hacer más fácil las cosas a la persona que realice las prácticas, ya que durante el ejercicio de trabajar en una empresa, se ponen en práctica muchos de los conocimientos adquiridos en las aulas de clase, y así mismo dentro de las funciones hay distintas cosas de las cuales nunca hemos ni escuchado y gracias a la modalidad de estudio/trabajo de este 2023-I, se puede preguntar a los profesores y tener un poco más de idea de todos los temas que tengamos en duda.

6. Referencias

Hy Cite Enterprises LLC. (s.f). *Nuestra historia*. <https://hycite.com/our-story>