

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Lab Natural Way

Daniel Crisanto Salcedo Barbosa

**Informe de Practica Empresarial Presentado Como Requisito para Optar al Título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Directora

Margarita Santander Pinto



Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Dedicatoria

Esta carrera y primer título a obtener, está dedicado a mi familia, por su apoyo incondicional y confianza, porque no sólo gano yo, ganamos todos, al menos un rato de alegría, también a mis amigos, aún no descifro si todos somos iguales o simplemente coincidimos con las personas que eran.

A mis padres (Q.E.D.), que a pesar de su ausencia física, sé siempre están ahí para mí, a mis abuelos (Q.E.D.) que de igual forma también sentí su apoyo y sé que hoy estarían muy orgullosos de verme triunfar y cumplir uno de mis primeros logros, ser un Profesional en Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás de Bucaramanga.

Agradecimientos

En primer lugar a mi familia, porque uno empezando algo sin la familia, no es nadie, a Dios por escucharme en cada oración antes de los parciales, por rodearme de gente que se hace querer y por ayudarme a dar con lo que era, a mis amigos por hacer de cada mañana y cada noche algo particular, y por supuesto, a los profes por sus experiencias, títulos y trabajos por desear.

Adicional agradezco a la empresa por el voto de confianza y brindarme la oportunidad de lograr un desarrollo integro durante la práctica empresarial, cumplir con mis objetivos y ser parte del descubrimiento del gusto por área tan apasionante como es la logística.

Tabla de Contenido

	pág.
Introducción	15
1. Justificación	16
2. Objetivos	17
2.1 Objetivo General	17
2.2 Objetivos Específicos.....	17
3. Perfil de la Empresa	19
3.1 Información General	19
3.2 Objeto Social.....	19
3.3 Misión	20
3.4 Visión.....	20
3.5 Reseña Histórica	20
3.6 Estructura Organizacional.....	21
3.7 Aspectos Económicos	22
3.8 Aspectos del Mercado.....	26
3.9 Portafolio de Productos.....	28
4. Cargo y Funciones	30
4.1 Cargo.....	30
4.2 Funciones Asignadas	30
4.3 Herramientas	38
5. Marco Conceptual y Normativo.....	41

6. Aportes 42

6.1 Aportes del Estudiante a la Empresa 42

6.1.1 Creación e Independencia del Departamento de Logística..... 42

6.1.2 Aportes de la Empresa al Estudiante 43

7. Conclusiones y Recomendaciones 44

7.1 Conclusiones 44

7.2 Recomendaciones 44

Referencias Bibliográficas **¡Error! Marcador no definido.**

Apéndices..... 47

Lista de Tablas

	pág.
Tabla 1. <i>Ventas Lab. Natural Way Segundo Semestre 2015</i>	25
Tabla 2. <i>Portafolio de Productos</i>	28
Tabla 3. <i>Descripción del cargo</i>	30

Lista de Figuras

	pág.
<i>Figura 1.</i> Organigrama	21
<i>Figura 2.</i> Productos Naturales y Farmacéuticos en el año 2003	23
<i>Figura 3.</i> Productos Naturales y Farmacéuticos en el año 2010	23
<i>Figura 4.</i> Ventas del Sector Naturista en los últimos años	24
<i>Figura 5.</i> Lab Natural Way (2015). Ventas Segundo Semestre del año 2015.	25
<i>Figura 6.</i> Avances Software – Módulo Inventarios	39
<i>Figura 7.</i> Avances Software – Módulo Cuentas Por Pagar (proveedores)	39
<i>Figura 8.</i> Avances Software- Módulo de Producción (Nuevo)	40
<i>Figura 9.</i> Avances Software – Órdenes de Producción	40

Lista de Apéndices

	pág.
Apéndice A. Propuesta comercial Colvanes.....	47
Apéndice B. Tabla fletes Excel.....	48
Apéndice C. Factura Pro-forma	49
Apéndice D. Formulario #2	50
Apéndice E. Solicitud compra bancaria.....	51

Glosario

Biodiversidad: La biodiversidad o diversidad biológica es la variedad de la vida. Abarca a la diversidad de especies de plantas, animales, hongos y microorganismos que viven en un espacio determinado a su variabilidad genética, a los ecosistemas de los cuales forman parte las especies y a los países o regiones en donde se ubican los ecosistemas.

Exportación indirecta: Es la exportación realizada mediante medios independientes que se hacen cargo de todos los trámites. Los distintos tipos de intermediarios son:

- El comprador extranjero: persona que compra por parte de la empresa del otro país.
- Comerciante: persona que toma posesión de la mercancía y toma el riesgo en la exportación.
- Broker: intermediario que pone en contacto al vendedor y comprador
- agente: Persona o firma que se encarga de poner productos en el exterior
- Trading company: empresa general de comercio que actúa en varios países.
- Consortio de exportación: entidad independiente propiedad de un grupo de empresas.

Las ventajas de este tipo de exportación son la menor inversión y riesgo y la mayor flexibilidad.

Insumos: El término insumo se utiliza para hacer referencia a todos aquellos implementos que sirven para un determinado fin y que se pueden denominar como materias primas, específicamente útiles para diferentes actividades y procesos.

Logística: La logística es una red de medios, métodos e infraestructuras combinadas para garantizar el almacenamiento, el transporte y la entrega de bienes y servicios.

Maquila: se denomina maquila a la porción del producto transformado que una empresa manufacturera entrega a otra en Pago de su trabajo, cuando en determinados períodos de demanda alta tiene que acudir a ella por tener sus cadenas de producción sobrecargadas.

Materia prima: En tanto, la materia prima es cada una de las materias que empleará la industria para la conversión de productos elaborados. Generalmente, las materias primas son extraídas de la mismísima naturaleza, sometiénolas luego a un proceso de transformación que desembocará en la elaboración de productos de consumo.

Medicamento Homeopático: Es el preparado farmacéutico obtenido por técnicas homeopáticas, conforme a las reglas descritas en las farmacopeas oficiales aceptadas en el país, con el objeto de prevenir la enfermedad, aliviar, curar, tratar y/o rehabilitar un paciente. Los envases, rótulos, etiquetas y empaques hacen parte integral del medicamento, por cuanto estos garantizan su calidad, estabilidad y uso adecuado.

Oligoelementos: Los oligoelementos son metales o metaloides que están en el cuerpo en dosis infinitesimales pero que son imprescindibles como catalizadores de las reacciones bioquímicas del organismo. Cada oligoelemento tiene un intervalo óptimo de concentración y tanto su escasez como su exceso son perjudiciales para la salud.

Producto Fitoterapéutico: Es el producto medicinal empacado y etiquetado, cuyas sustancias activas provienen de material de la planta medicinal o asociaciones de estas, presentado en estado bruto o en forma farmacéutica que se utiliza con fines terapéuticos. También puede provenir de extractos, tinturas o aceites. No podrá contener en su formulación principios activos aislados y químicamente definidos. Los productos obtenidos de material de la planta medicinal que haya sido procesado y obtenido en forma pura no serán clasificados como producto fitoterapéutico.

Suplemento Dietario: Es aquel producto cuyo propósito es adicionar la dieta normal y que es fuente concentrada de nutrientes y otras sustancias con efecto fisiológico o nutricional que puede contener vitaminas, minerales, proteínas, aminoácidos, otros nutrientes y derivados de nutrientes, plantas, concentrados y extractos de plantas solas o en combinación.

Resumen

Esta práctica empresarial fue basada en su totalidad en el área de logística, tal como el cargo lo indicaba, “coordinador logístico”, durante el desarrollo de esta, la empresa se encontraba en proceso de ajuste en su estructura organizacional e infraestructura, teniendo en cuenta que ya como tal ameritaba la creación del departamento debido a la cantidad de funciones y procesos que allí se llevaban a cabo.

Lab Natural Way se dedica a la distribución de productos naturales, suplementos dietarios, alimentos y cosméticos a nivel nacional, todos los productos marca propia se elaboran a través de contratos de maquila, sin embargo, la empresa es quien se encarga de suministrar todas las materias primas e insumos para el acondicionamiento de los productos parte del portafolio, además de tramitar y registrar estos productos ante las entidades nacionales competentes, por lo tanto, en el cargo debía estar en constante contacto y búsqueda de proveedores según las necesidades de la empresa o de los nuevos productos que se incorporaban en el portafolio; según históricos de compras y ventas, abastecer el inventario, adicional a ello coordinar con las transportadoras de distribución nacional, temas de negociación, cubrimiento y tiempos de entrega, en este tiempo la empresa se trasladó a una bodega de 480m² para almacenamiento, área operativa y administrativa, y estuvo bajo la responsabilidad de coordinador logístico el acondicionamiento de esta.

Durante el desarrollo de la práctica se dio la oportunidad de realizar algunas exportaciones de uno de los suplementos dietarios parte del portafolio hacia Costa de Marfil, África, por lo tanto el cargo también abarcó todo el proceso de exportación tipo Courier,

negociación de dólares con mesa de dinero de Bancolombia y del ajuste del portafolio de productos en dólares.

Introducción

El siguiente informe, muestra parte esencial del proceso de culminación de la carrera profesional, el desarrollo de las prácticas laborales, ejercidas en una comercializadora de productos Naturales de la ciudad, dedicada a la comercialización y distribución de suplementos dietarios, alimentos y cosméticos.

Se puede preguntar ¿qué tiene de Negocios Internacionales una comercializadora de productos naturales en Bucaramanga? A lo que actualmente se podría responder que mucho basados en un mundo globalizado y una tendencia actual, también y en especial respecto al énfasis del cual se realizó el enfoque, logística Internacional, puede que no se haya aplicado del todo porque la distribución de estos productos hasta ahora se hace a nivel nacional, pero para coordinar y lograr tener una buena logística Internacional, se debe iniciar por la Nacional, así que de eso se basa este proyecto, el desempeño laboral y aporte a la empresa Lab Natural Way, como practicante de Negocios Internacionales de la universidad Santo Tomás de Bucaramanga, y desarrollo de las funciones como Coordinador Logístico.

1. Justificación

Con el fin de aplicar, validar y reforzar los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional de la carrera de Negocios Internacionales con énfasis en Logística, es aprobada la práctica en Lab Natural Way, empresa comercializadora de productos naturales; ámbito el cual permite un pleno desarrollo de habilidades con el fin de mejorar y reestructurar la logística ya establecida en la empresa. Además de crear un nuevo departamento de negocios internacionales que permita la exploración de nuevos mercados y el uso de las facultades de usuario aduanero con el cual cuenta la empresa actualmente.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Crear el departamento de logística Nacional e Internacional a partir de la organización e independencia del mismo, con el fin de controlar y mejorar la cadena de suministros de LAB NATURAL WAY.

2.2 Objetivos Específicos

1. Diseñar un control de inventarios, reestructurando el modelo y periodicidad con la que estos se elaboran.

Objetivo desarrollado en la función de “control y manejo de inventarios” a través de una mejora en la organización y ubicación de la mercancía y ajuste de periodicidad en la elaboración de inventarios e implementación del sistema PEPS (Primeras en Entrar, Primeras en Salir).

2. Adquirir herramientas (software) y aplicativos para el control de inventarios y costos de insumos, a través de un módulo administrativo de producción y plantillas auxiliares.

Objetivo desarrollado con la propuesta y aprobación de compra del módulo de producción, a pesar de que la empresa no fabricara directamente, subcontractaba los servicios de fabricación los cuales se podían incluir en dicho módulo para consolidar los costos de producción e insumos de productos.

3. Optimizar costos de transporte y materias primas a partir de la búsqueda de nuevas ofertas y proveedores o mejora de las que ya están planteadas.

Objetivo desarrollado con la mejora de la propuesta comercial con la empresa transportadora Envía Colvanes y desarrollo de plantillas en Excel, con el fin de determinar con mayor criterio la transportadora por la cual se debían hacer los despachos, buscando beneficio para la empresa y el cliente, dentro de la función “coordinación de logística y transportadoras”.

4. Coordinar la organización estratégica de bodega de acuerdo al movimiento de producto y tipo de mercancía (materias primas, insumos y productos terminados), mediante la reubicación de la planta y adquisición de nueva estantería.

Objetivo desarrollado dentro de la función de “coordinación del acondicionamiento de la nueva planta”, se concretó negociación de estantería con la empresa Industrias Pico y se tuvo en cuenta normatividad y recomendaciones para la organización de la misma.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Información General

Razón Social	LAB NATURAL WAY
NIT	91.269.946-9
Persona	Natural
Régimen	Común
Dirección	KM 7 + 400 Anillo Vial # 22 - 31 Centro Industria y Logístico San Jorge Bodega 17
Teléfonos	6158839 – 6158458
Celular	3187357860
E-mail	contacto@labnaturalway.com

3.2 Objeto Social

Comercio al por menor y por mayor de productos farmacéuticos, medicinales, suplementos dietarios, productos alimenticios, cosméticos y artículos de tocador. (Cámara de Comercio, 2016)

3.3 Misión

Somos una empresa especializada en la comercialización de productos naturales de altísima calidad y tecnología. Avalados por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).

Las concentraciones especiales de nuestros productos, unidas a las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), garantizan la efectividad de los mismos, proporcionando medicina alternativa a base de productos naturales, mediante la innovación, desarrollo y comercialización de nuevas líneas en pro de la salud y el bienestar de la humanidad (Lab Natural Way, 2016)

3.4 Visión

“En los próximos cinco (5) años consolidarnos como una empresa líder Nacional en productos naturales de primera calidad, mediante la innovación, apoyándonos en tecnología de punta, generando confianza y fidelidad en nuestros clientes”. (Lab Natural Way)

3.5 Reseña Histórica

Lab Natural Way nace bajo el nombre de DAC Naturales Importados en el año 2005, inicia con la comercialización de las líneas americanas Medical Green y GNC Products, posteriormente se interesa en la inclusión de una línea de productos energizantes y revitalizantes marca propia a través de contratos de maquila con un laboratorio ubicado en la ciudad de Bogotá, unos años después toma la distribución de nuevas líneas de productos importados que iban llegando al país

y cada vez, ampliaba su enfoque por aumentar su portafolio de productos marca Natural Way con nuevos laboratorios en Bogotá quienes fabrican alimentos y suplementos dietarios y un laboratorio fabricante de alimentos en la ciudad de Bucaramanga, actualmente es distribuidor autorizado de la línea Healthy América y cuenta con un portafolio de 50 productos.

3.6 Estructura Organizacional

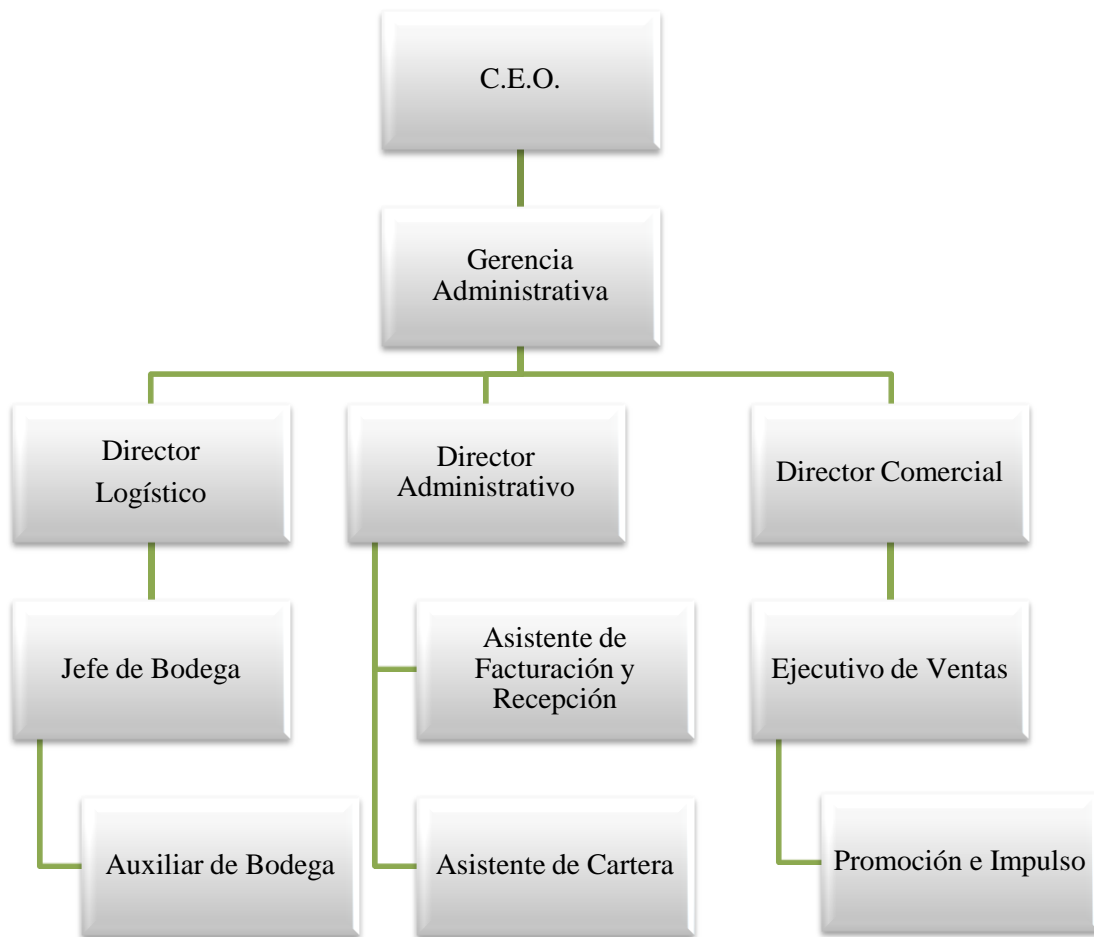


Figura 1. Organigrama

3.7 Aspectos Económicos

El uso de plantas medicinales en la industria farmacéutica y cosmética es una tendencia actual, es evidente que las personas hoy en día están cada vez más interesados en el cuidado de su salud, no sólo en cuanto a los alimentos que ingieren a diario sino también en los cosméticos que se utilizan y en aquellos medicamentos y complementos que consumen con el fin de obtener algún beneficio, aporte nutricional, prevenir o tratar algún tipo de patología, gracias a que Colombia es uno de los países con mayor biodiversidad en el mundo, cuenta con amplias posibilidades para el desarrollo y consolidación del sector naturista, además del aporte cultural en cuanto al uso de plantas medicinales desde los antepasados.

De acuerdo a la tendencia mundial, países como Italia, Alemania, Francia, Reino Unido, España, Estados Unidos y Japón, son altos consumidores de productos con ingredientes naturales y fitoterapéuticos, y altos productores se encuentran Argentina, Chile y Nepal, China como principal productor y consumidor de estos productos. (Universidad del Rosario, s.f.)

En Colombia se han identificado alrededor de 6.000 plantas medicinales, sin embargo, no todas son utilizadas y comercializadas a nivel internacional. Según estudios realizados por la Asociación Nacional de Naturistas (ASONATURA), este mercado mueve al año, 600 mil millones de pesos aproximadamente, esta misma asociación afirma que, “el sector genera aproximadamente 100 mil empleos directos entre laboratorios, comercializadores, tiendas naturistas, farmacias homeopáticas, farmacias, droguerías y almacenes de grandes superficies. ASONATURA cuantifica la presencia en Colombia de 9.200 tiendas naturistas, 25 laboratorios de productos fitoterapéuticos con licencia INVIMA, 40 laboratorios de medicamentos

homeopáticos, 100 procesadoras de alimentos integrales y dietéticos y cerca de 300 compañías distribuidoras en todo el país” para el año 2012. (Ochoa, 2013)

Desde el año 2003, con la participación de nuevas cadenas farmacéuticas y grandes superficies en el país, el mercado naturista muestra un crecimiento gracias a la tendencia mundial y a la inclusión de este tipo de productos dentro del portafolio de dichas cadenas, para ello se evidencia en las siguientes tablas el crecimiento de la participación en ventas de productos naturales y farmacéuticos desde el año 2003 hasta el año 2010. (Montés, 2011)

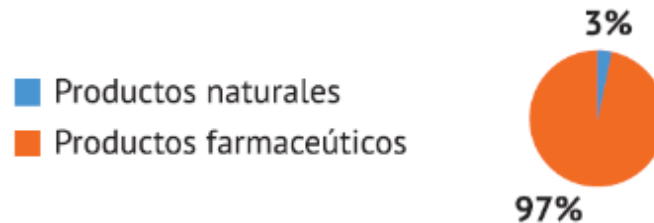


Figura 2. Productos Naturales y Farmacéuticos en el año 2003

Fuente: ASONATURA (2012). El Sector Importador Naturista Colombiano

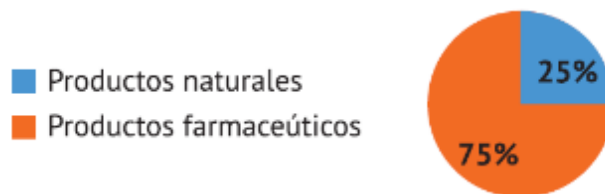


Figura 3. Productos Naturales y Farmacéuticos en el año 2010

Fuente: ASONATURA (2012). El Sector Importador Naturista Colombiano

Las figuras 2 y 3, demuestran el interés de los consumidores por la oferta de productos naturales.

En la siguiente figura, se evidencia el crecimiento de la venta de productos naturales en dólares americanos.

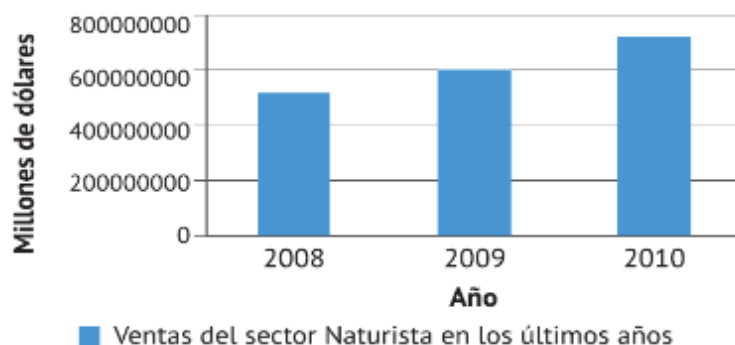


Figura 4. Ventas del Sector Naturista en los últimos años

Fuente: ASONATURA (2012). El Sector Importador Naturista Colombiano 2012

Una muestra más del alto posicionamiento de los productos naturales en el sector.

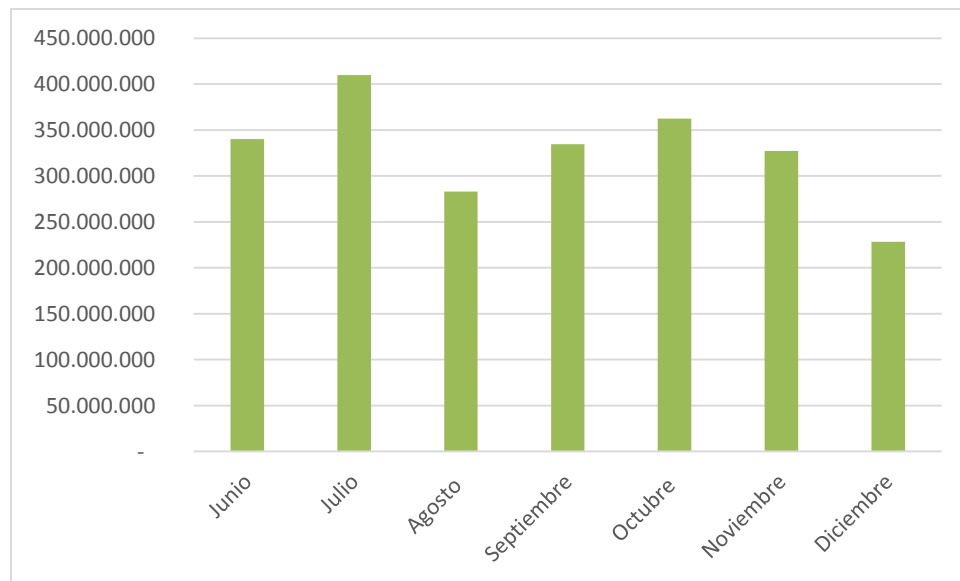
En cuanto a Lab. Natural Way, ha demostrado un crecimiento de un 15% aproximadamente, teniendo en cuenta que durante el segundo semestre, se presentaron algunos agotados debido a altas demandas de productos y algunos percances presentados con los proveedores, puesto que no disponían de insumos ni materias primas para la producción de estos, gracias a la fluctuación del dólar presentada, adicional a eso se debe tener en cuenta que para este mismo periodo fueron retirados algunos productos parte del portafolios, a solicitud de gerencia.

En la siguiente tabla se reflejan las ventas del segundo semestre del año 2015

Tabla 1. Ventas Lab. Natural Way Segundo Semestre 2015

Mes	Total Venta	Crecimiento
Junio	340.113.000	
Julio	409.922.000	21 %
Agosto	283.061.000	- 31 %
Septiembre	334.660.000	18 %
Octubre	362.497.000	8 %
Noviembre	327.353.000	- 10 %
Diciembre	228.492.000	- 30 %

Fuente: Lab Natural Way (2016). Avances Software.

**Figura 5.** Lab Natural Way (2015). Ventas Segundo Semestre del año 2015.

Fuente: Lab Natural Way (2016). Avances Software.

3.8 Aspectos del Mercado

Lab Natural Way, comercializa productos naturales, alimentos, cosméticos y suplementos dietarios, la mayoría de estos de productos son elaborados a bases de extractos de plantas, minerales, oligoelementos y vitaminas, considerados como medicina alternativa o no tradicional.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) clasifica la medicina en dos tipos, tradicional y complementaria o alternativa:

Los términos ‘medicina complementaria’ y ‘medicina alternativa’, utilizados indistintamente junto con ‘medicina tradicional’ en algunos países, hacen referencia a un conjunto amplio de prácticas de atención de salud que no forman parte de la propia tradición del país y no están integradas en el sistema sanitario principal (OMS, s.f.)

Dentro de estas prácticas se encuentran, medicamentos herbarios y actividades terapéuticas, estos medicamentos y actividades se fundamentan en teorías, creencias y experiencias propias de diferentes culturas que se utilizan para mantener la salud y prevenir, diagnosticar, mejorar o tratar trastornos físicos o mentales.

En Colombia, los productos naturales son todas aquellas preparaciones farmacéuticas, medicamentos, cosméticos, alimentos y complementos alimenticios cuya base se encuentra en recursos naturales y plantas medicinales, y cuya aplicación es terapéutica o destinada a mejorar el bienestar y la salud de las personas (Universidad del Rosario, s.f.), la entidad principal encargada de regular y controlar estos productos en cuanto a componentes, etiquetado y rotulado

especialmente, es el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), cuya misión es “Proteger y promover la salud de la población, mediante la gestión del riesgo asociada al consumo y uso de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos objeto de vigilancia sanitaria” (INVIMA, 2015), bajo las recomendaciones administrativas y legislativas de la OMS.

Lab Natural Way, cuenta con dos tipos de clientes, el cliente intermedio los cuales son las tiendas naturistas, droguerías y depósitos de drogas, quienes hacen parte del canal de distribución de los productos y el cliente final o consumidor, es a este último al cual la empresa se enfoca, personas cuyos intereses sean el bienestar y cuidado de la salud, que buscan otras alternativas a la medicina tradicional, alternativas que le permitan al consumidor tratar directamente sus patologías y que no tengan efectos secundarios o contraproducentes durante y luego de su consumo. dentro de su portafolio existen productos para niños desde 3 años en adelante hasta adultos mayores o 70 años de edad aproximadamente, buscar cumplir con un portafolio amplio, logrando cubrir o abarcar productos para diferentes patologías y afecciones principales, entre estos se encuentran productos para fortalecer el sistema inmune y respiratorio, productos para el sistema circulatorio, sistema articular, sistema gástrico, energizantes y revitalizantes, el portafolio no es de alto costo, por lo tanto son productos bastante asequibles, de igual forma, el mercado naturista, es un mercado que cada día se expande más, ya sea por la influencia de medios de comunicación, celebridades o personajes importantes, las nuevas especializaciones en salud natural o alternativa, la participación de grandes e importantes laboratorios internacionales en el país, logran incentivar el consumo de este tipo productos, generando una alta demanda y competencia, por lo tanto, muchos de estos se destacan por su innovación y contenido, entre más

beneficios o “plus” logre otorgar al mercado, mayores serán las ventajas sobre productos sustitutos, es así como crece la importancia de productos naturales en el mercado colombiano.

3.9 Portafolio de Productos

Tabla 2. Portafolio de Productos

PRODUCTO	PRESENTACIÓN	REG. SAN. INVIMA	PRECIO DISTRIBUIDOR	PRECIO PÚBLICO
ADELGAZANTES				
Mega Slim Gold	Frasco 60 Cápsulas	SD2009-0001218	\$ 23.000	\$ 34.400
Mega Slim Plus	Frasco 60 Cápsulas	SD2009-0001218	\$ 23.000	\$ 34.400
Mega Slim Men	Frasco 60 Cápsulas	SD2009-0001218	\$ 23.000	\$ 34.400
Mega Slim Gold Caja	Caja 60 Cápsulas	SD2009-0001218	\$ 23.000	\$ 37.000
Tea Fit	30 Tea Bag	RSAJ15I9014	\$ 11.000	\$ 19.000
TERAPIAS				
Celuvitan	Caja 24 Amp 20 mL.	SD2012-0002600	\$ 31.000	\$ 47.000
Nutrivitan	Caja 24 Frasco 15 g.	RSAD04I8307	\$ 30.000	\$ 46.000
Celuvipat	Caja 24 Frasco 15 g.	SD2013-0002682	\$ 33.000	\$ 51.000
Tecel	Caja 20 Amp 10 mL.	SD2012-0002569	\$ 26.000	\$ 40.000
ARTICULACIONES				
Cartikal	Tarro 600 g.	RSAD04I8307	\$ 23.000	\$ 36.200
Reumavit x 30	Caja 30 Cápsulas	SD2012-0002293	\$ 8.500	\$ 14.500
Reumavit x 60	Frasco 60 Cápsulas	SD2012-0002293	\$ 14.500	\$ 25.400
Flexomax	Frasco 90 Cápsulas	SD2011-0002022	\$ 28.000	\$ 42.000
PROPÓLEOS Y JALEAS				
Propoflex	Frasco 320 g.	RSAJ09I2814	\$ 7.300	\$ 11.900
Propolmix	Frasco 170 g.	RSAJ09I2814	\$ 6.000	\$ 10.000
Propolmix Kids	Frasco 170 g.	RSAJ09I2814	\$ 6.000	\$ 10.000
JARABES				
Cirdelim	Frasco 400 mL.	SD2013-0002697	\$ 8.000	\$ 13.700
NutraCeb	Frasco 400 mL.	SD2012-0002580	\$ 8.000	\$ 13.700
Flximax	Frasco 400 mL.	SD2013-0002712	\$ 8.000	\$ 13.700
Gacid	Frasco 400 mL.	SD2013-0002704	\$ 8.000	\$ 13.700

Caléndula	Frasco 360 mL.	PFM2011-0001855	\$ 12.500	\$ 20.000
MALTEADAS				
Slim Cla	Frasco 600 g.	RSAD23I7414	\$ 30.000	\$ 51.000
Control Shake Mamá	Frasco 600 g.	RSAD23I7414	\$ 24.000	\$ 36.200
Max For Men	Frasco 600 g.	RSAD23I7414	\$ 25.500	\$ 43.400
Mega Woman	Frasco 600 g.	RSAD23I7414	\$ 25.500	\$ 43.400
Nu Advanced	Frasco 600 g.	RSAD23I7414	\$ 24.000	\$ 40.000
Mega Complex	Frasco 250 g.	RSAD10I31005	\$ 5.800	\$ 11.900
LÍNEA AMERICANA				
Omega - 3	Frasco 100 Softgels	SD2009-0001059	\$ 17.000	\$ 29.000
Oxiday	Frasco 100 Cápsulas	SD2010-0001674	\$ 22.000	\$ 37.000
Green Tea	Frasco 100 Softgels	SD2011-0002046	\$ 22.000	\$ 37.000
Collagen Hydrolyzed	Frasco 100 Cápsulas	SD2010-0001668	\$ 22.000	\$ 40.000
Vitamina E-400	Frasco 100 Softgels	SD2011-0002048	\$ 16.000	\$ 27.200
SACHET				
Collagen Renew	Caja 30 Sachets 10 g.	RSAD23I7414	\$ 27.000	\$ 45.200
BonFlex	Caja 30 Sachets 10 g.	RSAD23I7414	\$ 28.500	\$ 43.400
Maxi Man Sachet	Caja 20 Sachets 30 g.	SD2012-0002415	\$ 25.000	\$ 42.000
Vitamina C-500	Caja de 10 Sobres x 10	SD2014-0003174	\$ 18.000	\$ 4.500
ENERGIZANTES				
More Time 100 Cáps	Frasco 90 Cápsulas	SD2012-0002414	\$ 25.000	\$ 42.000
Mega Gold 36 x 200	Bolsa Doypack 200	SD2012-0002564	\$ 85.000	\$ 6.700
GELES				
Gel Tonicante	Colapsible 10 mL.	NSOC44483-11CO	\$ 6.500 c/u	\$ 11.000 c/u

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

Tabla 3. Descripción del cargo

<i>Cargo</i>	<i>Coordinador Logístico</i>
<i>Jefe Inmediato</i>	<i>Jhon Santa Mazo</i>
<i>E-mail</i>	<i>danielsalcedo@labnaturalway.com</i>
<i>Horario</i>	<i>Lunes – Viernes 8:00am – 5:00pm</i> <i>Sábados 8:00am – 12:00m</i>
<i>Funciones</i>	<i>Solicitud de cotizaciones, contacto y atención a proveedores.</i> <i>Abastecimiento de materias primas, insumos y productos terminados.</i> <i>Control y manejo de inventarios.</i> <i>Coordinación de logística y transportadoras.</i> <i>Ajuste de precios de productos del portafolio en dólares.</i> <i>Coordinación de pagos y documentación de clientes en el exterior.</i> <i>Negociación de dólares con mesa de dinero según oficina bancaria correspondiente.</i> <i>Envíos al exterior.</i> <i>Diligenciamiento de documentos y formularios (según exportación).</i>

4.2 Funciones Asignadas

- Solicitud de cotizaciones, contacto y atención a proveedores.

Son varias las referencias y tipos de materiales utilizados en el desarrollo de todos los productos parte del portafolio, durante el año 2015, se vio afectada gran parte de la economía colombiana por el incremento del dólar, por lo tanto, cada vez que se iba a realizar algún proceso de producción se debían solicitar cotizaciones de acuerdo a las cantidades de materias primas o insumos requeridos, adicional a ello se debía estar en constante contacto con los proveedores, validando procesos de producción y tiempos de entrega, además de las novedades que se podían

presentar posterior a la entrega de los productos o materiales solicitados, tales como faltantes y averías las cuales eran constantes, durante el proceso de producción. Los laboratorios con los cuales se llevan a cabo los contratos de maquila, descartaban parte de las materias primas e insumos como “rechazos” puesto que no cumplían con condiciones óptimas para la elaboración y acondicionamiento del producto, así que se debían tener en cuenta todos estos porcentajes de averías en las solicitudes iniciales, evitando que luego de la producción se presentaran altos excedentes o faltantes de insumos y materias primas.

- Abastecimiento de materias primas, insumos y productos terminados

De acuerdo al objeto social de la empresa y el tipo de negocio con el cual funciona, son muchas las referencias las cuales se deben tener en cuenta para contar con el suficiente stock o inventario disponible para satisfacer las solicitudes de los clientes o tiendas naturistas, por lo tanto se debían solicitar las referencias y cantidades correctas en el tiempo apropiado, basado en históricos de compra y venta de estos productos evitando que se presentaran faltantes o excedentes lo que podía ocasionar gastos adicionales, además del “inventario muerto” del cual se dispondría en almacenamiento.

- Control y manejo de inventarios.

Toda bodega que almacene productos por cortos periodos, debe contar con un buen manejo y control de inventarios, es muy importante que la mercancía con la cual se cuenta en un inventario sistematizado, sea la misma o coincida con la que se tiene física, esto es prueba de que los procesos están marchando bien, o al menos los despachos se están haciendo de manera correcta, pero no siempre fue así, en diferentes ocasiones se presentaron confusiones de referencias, por lo

tanto, se enviaban referencias que no coincidían con las solicitadas, para ello había que acudir a procesos administrativos que permitieran hacer el respectivo ajuste y al mismo tiempo cumplir con las solicitudes de los clientes, una gran ayuda para el control de inventarios, es el manejo por lotes, al ser productos de consumo humano, según los productos y la legislación sanitaria Nacional, deben contar con fecha de vencimiento, para los tipos de producto que se manejan en Lab Natural Way, su vida útil regularmente es de dos años a partir de la fecha de fabricación, esto permite que el tipo de inventario a trabajar fuese PEPS (Primeras en Entrar, Primeras en Salir), puesto que cada lote nuevo que se recibía, siempre era posterior al anterior. Dentro de los objetivos específicos, se encuentra “Diseñar un control de inventarios, reestructurando el modelo y periodicidad con la que estos se elaboran” de acuerdo a ello, se mejoró la organización de la mercancía, haciendo reserva de aquellas referencias que contaban con una fecha de vencimiento más prolongada, adicional, se ajustó la periodicidad con la que se elaboraban los inventarios la cual era de un (1) año, la empresa acostumbraba a realizar inventario al final de año, lo cual permitía que se presentaran más errores y no se tomaran acciones correctivas, para ello, se propuso inventario cada tres (3) meses, esto permitía identificar con mayor facilidad los diferentes errores que generan descuadre y mal manejo de inventario.

Además del manejo de productos terminados, la empresa hacía ya varios meses había iniciado el almacenamiento de materias primas e insumos para la elaboración de los productos marca Natural Way, para ello también requería de una apropiada ubicación, que permitiera su manipulación además de un control de inventario, por lo tanto, se adquirió un módulo de producción, ofrecido por el proveedor del software contable, el cual facilitaría los diferentes procesos de producción, permitiendo un manejo de costos, cantidades y órdenes de producción más real a las cuales se venían trabajando, ya que esto no se manejaba a través del sistema, esto

debía ser contabilizado y ajustado a los costos de manera independiente, adicional fueron creadas algunas plantillas de Microsoft Excel, que ayudaran en el proceso, logrando así el cumplimiento del objetivo que consistía en Adquirir herramientas (software) y aplicativos para el control de inventarios y costos de insumos, a través de un módulo administrativo de producción y plantillas auxiliares, dando cumplimiento al tercer objetivo específico planteado.

- Coordinación de logística y transportadoras.

El proceso de logística o el término como tal es bastante amplio, no solo basta con tener disponible todo lo que el cliente requiere, sino que eso que necesita pueda llegar a él en el tiempo esperado, siempre y cuando no se presentara ningún percance ajeno al objeto social de la empresa, todos estos aspectos son realmente importantes pues logran que la venta se haga efectiva, en ocasiones, como consumidores no se percatan de todos los procesos que hay detrás de una venta o entrega y ni logran imaginar la logística e infraestructura con la cual se debe contar para que el cumplimiento al cliente se lleve a cabo, así mismo ocurría con Lab Natural Way, todo debía estar debidamente coordinado para evitar que se presentaran contratiempos, cuadrar negociaciones con transportadoras a veces puede ser un proceso tedioso, pero cuando se trata de cumplimiento, el factor más importante a tener en cuenta debe ser el servicio, existen muchas transportadoras en el mercado, pero no todas con las mismas capacidades o infraestructura para cumplir con lo que los clientes estaban necesitando, por eso la empresa disponía de negociaciones con tres (3) de ellas, Servientrega quién maneja el mayor volumen de despachos, Envía Colvanes para zonas específicas del país y Redetrans, para envío de insumos los cuales no se realizaban con suma urgencia pero que si eran de gran volumen, por lo tanto se buscaba economía. Durante el proceso de práctica, uno de los objetivos específicos establecidos,

era el de “Optimizar costos de transporte a partir de la búsqueda de nuevas ofertas y proveedores o mejora de las que ya están planteadas”, mediante reuniones con el respectivo asesor y gerente comercial además del análisis de producción como le llaman las transportadoras a la prestación del servicio de envío o manejo de carga, se logró la mejora de las condiciones comerciales con Envía Colvanes (Apéndice 1) ofreciendo un aumento en el descuento sobre las tarifas y una reducción en los kilogramos mínimos de manejo, adicional, fueron propuestas unas plantillas de Excel, que permitieran definir con mayor criterio la transportadora por la cual se debía hacer el despacho, buscando beneficio para la empresa y el cliente (Apéndice 2).

- Búsqueda de nuevos proveedores

Durante el desarrollo de nuevos productos para el portafolio, no siempre era en las mismas presentaciones ni con los mismos componentes o materias primas, por lo tanto, se debía iniciar un proceso de búsqueda de nuevos proveedores que se encargaran de suministrar esas materias primas e insumos requeridos para el desarrollo de estos productos, entre los proveedores que se lograron contactar durante el desarrollo de la práctica para materias primas se encuentra Connplants, una comercializadora materias primas y plantas naturales en diferentes presentaciones, hoja, líquido, pulverizada, etc., ubicada en la ciudad de Cali, Valle; para insumos se logró contacto con Soluciones Colombia, Envases Plásticos Armol, Diempaques SAS y Bolten Ltda, empresas encargadas de la comercialización de envases, colapsibles y perfumeros plásticos, para la línea de cosméticos que maneja Lab Natural Way y para futuros proyectos que actualmente se encontraban en desarrollo, otros proveedores a los cuales les fueron requeridos sus servicios son, Industrias Pico SAS, SIMMA Ltda y Demetalicos SAS, proveedores de estantería metálica para el acondicionamiento de la nueva planta.

- Coordinación del acondicionamiento de la nueva planta.

De las funciones asignadas al cargo, la coordinación del acondicionamiento de la nueva planta, fue uno de los procesos más extensos e importantes los cuales requería de gran responsabilidad, a partir de algunas recomendaciones se logró contactar un arquitecto quién contaba con un grupo de trabajo idóneo para lo que se estaba necesitando, el traslado de planta se logró hacer el 14 de agosto de 2015, puesto que ya se debía hacer entrega del inmueble anterior, al hacer el traslado, aún no habían sido finalizadas las adecuaciones de la planta, por lo tanto, la empresa debió trabajar a la par del personal de adecuación, debido a algunos contratiempos presentados se prorrogó la entrega del arquitecto unos 30 días aproximadamente, durante este tiempo, se debían hacer las respectivas verificaciones de instalaciones eléctricas, el sistema de cámaras y vigilancia, el sistema de monitoreo de alarma y seguridad, la red telefónica e internet, el mobiliario de oficina, vidrios, perfiles y divisiones de oficina, demarcación y decoración interna y externa, aires acondicionados y organización del área de almacenamiento de productos, además de las funciones del cargo. Finalizando el año 2015 y el periodo de la práctica empresarial, fue posible concretar la negociación de la estantería de almacenamiento, y el proveedor seleccionado fue Industrias Pico, ubicado en Bucaramanga, uno de los motivos por los cuales se seleccionó, hace referencia a la ubicación del proveedor, es una empresa ubicada en Bucaramanga, lo que permite una mayor atención por parte de la misma, y un mejor servicio postventa, puesto que cualquier solicitud o novedad de garantía que se presente después de la elaboración e instalación, se puede realizar con mayor prontitud a comparación de proveedores ubicados en otra ciudad. Se puede considerar que la búsqueda de la estantería fue el punto más relevante de todo el proceso, el hecho de buscar un bien de gran dimensión, algo que nunca había sido utilizado en la

empresa y en especial que se acomodara a las necesidades de la misma, era de suma importancia, pues toda la responsabilidad había sido delegada al cargo de coordinador logístico, para lo cual se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos.

- Ubicar la unidad de empaque de mayor dimensión - Tener en cuenta las medidas para la elaboración de la estantería.
- Buscar otras unidades de empaque, que alguno de sus laterales superara alguna medida de la anterior, Con el fin de armar una unidad de empaque “imaginaria” con estas dimensiones, más las anteriores.
- Analizar la capacidad de apilamiento de las unidades de empaque - Así determinar qué tan altas pueden ser los entrepaños de la estantería.

Inicialmente se tomó la unidad de empaque más grande denominada “CELUVITAN”, las dimensiones de esta caja son, 30*75*38cm, teniendo en cuenta el lado más largo que es 75cm. Posterior se buscó la siguiente caja más alta, denominada “NUTRIVITAN” cuyas medidas son, 45*50*50cm, para esta se tuvo en cuenta el ancho y el alto que corresponde a 50cm cada uno, y finalmente también se tuvo en cuenta una caja con las siguientes dimensiones, 50*75*50cm, la capacidad de apilamiento era de tres (3) unidades máximo y en base a estas medidas se especificó el espacio de almacenamiento de los entrepaños dentro de la estantería.

- Ajuste de precios de productos del portafolio en dólares.

Durante varios años, Lab Natural Way estuvo siempre interesado en exportar sus productos, dar a conocer al mundo la variedad de fórmulas y componentes que distribuye en Colombia, que en diferentes casos, en el exterior se conocía del portafolio de la empresa, a través de exportaciones indirectas. En el año 2015, se logró contactar con la empresa un cliente en el exterior cuyo

interés era distribuir uno de los suplementos dietarios que hacían parte del portafolio, para ello aún no se contaba con un listado de precios en dólares, una de las funciones a llevar cabo fue el ajuste de precios en dólares y su actualización, la cual se estaba haciendo trimestral debido a la alta fluctuación del dólar presentada en el año 2015 en relación a la situación económica.

- Coordinación de pagos y documentación de clientes en el exterior.

Al igual que el registro de un cliente nacional, fue solicitada la documentación que validaran la existencia comercial del cliente en el exterior, tales como DNI del representante legal y cámara de comercio para hacer el respectivo registro en la base de datos. Una vez se contaba con las cantidades solicitadas por el cliente en el exterior, la empresa disponía a enviar la respectiva factura proforma (Apéndice 3) para realizar el pago correspondiente en dólares a la cuenta asignada.

- Negociación de dólares con mesa de dinero según oficina bancaria correspondiente.

Tan pronto era validado el pago por el cliente a la cuenta, se realizaba la respectiva verificación y negociación con la mesa de dinero, al ser un valor que no superaba los cinco mil dólares (5.000 USD), la negociación era rápida, debido a que no había gran variación en la tasa de compra durante el día, además de ser las primeras experiencias de una exportación o negociación como estas, la prioridad era asegurar el dinero en la cuenta bancaria.

- Envíos al exterior.

Finalizado el tema correspondiente a venta y pago, la mercancía era embalada y despachada al exterior mediante transportadora internacional, envío tipo Courier, gracias al valor mínimo de

venta, no requería acompañamiento de agente de aduanas, y como declaración de exportación, era válido la guía de envío, los despachos se realizaron a través de Envía Colvanes Internacional y Servientrega Internacional quienes ofrecieron excelentes tarifas a comparación de otras transportadoras.

- Diligenciamiento de documentos y formularios (según exportación).

Al ser una exportación tipo Courier con venta anticipada, se tuvo en cuenta los siguientes documentos, “Declaración de Cambio por Exportación de Bienes – Formulario N° 2” (Apéndice 4) y la “Solicitud de Compra Bancaria” (Apéndice 5) para este caso, Bancolombia, el acompañamiento y diligenciamiento de estos formularios, se llevó a cabo con la misma entidad bancaria, la cual realizó toda la operación de pagos, finalizado este proceso, se procedía a hacer la respectiva entrega y el dinero era desembolsado en la cuenta al día hábil siguiente.

4.3 Herramientas

Para el desarrollo de las funciones asignadas, Lab Natural Way cuenta con un software administrativo contable, el cual relaciona y vincula cada una de las actividades que se llevan a cabo en la empresa a través de módulos que genera informes y estadísticas de compra, venta, inventarios, cartera, entre otros, este sistema enlazado permite ver información certera y en tiempo real.



Figura 6. Avances Software – Módulo Inventarios



Figura 7. Avances Software – Módulo Cuentas Por Pagar (proveedores)

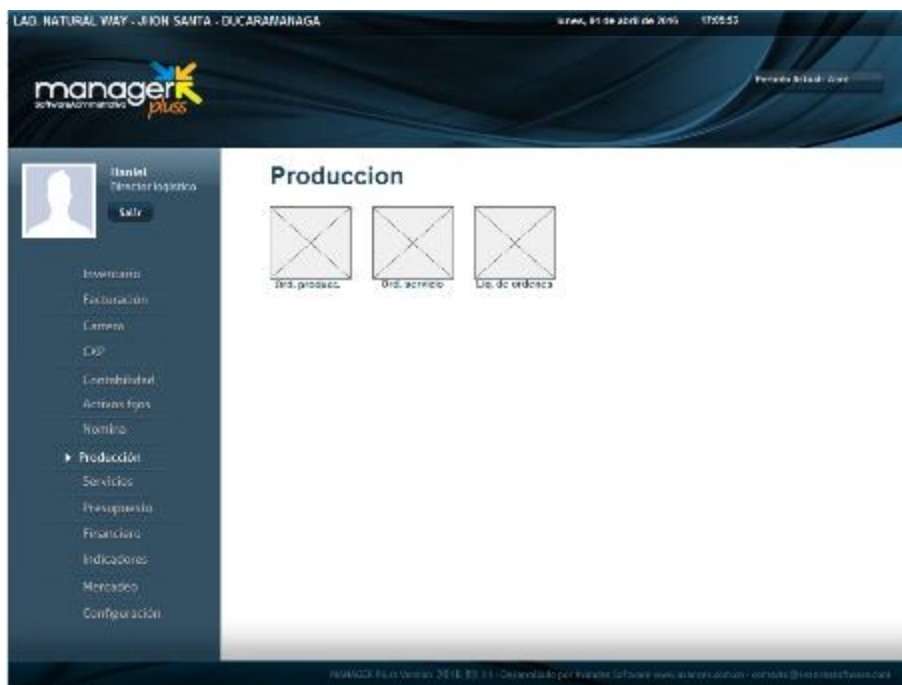


Figura 8. Avances Software- Módulo de Producción (Nuevo)

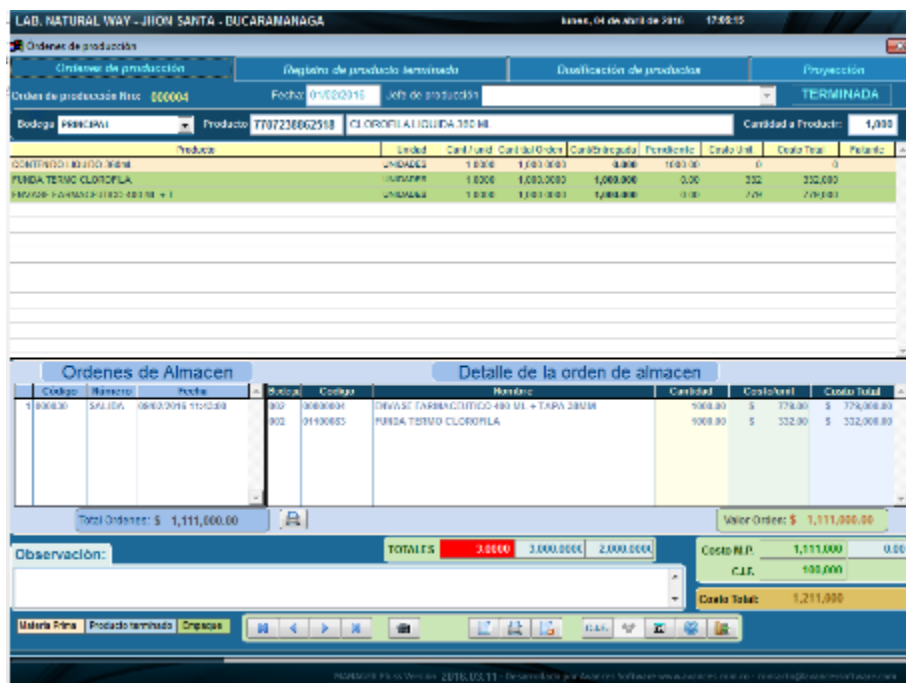


Figura 9. Avances Software – Órdenes de Producción

5. Marco Conceptual y Normativo

Dando cumplimiento a los parámetros establecidos con respecto a las funciones desempeñadas en el cargo de Coordinador Logístico en la empresa Lab. Natural Way, se tuvo en cuenta una serie de requisitos legales y protocolarios, que permitieran el desarrollo de las mismas.

Las exportaciones colombianas, están legisladas bajo el Decreto 2685 de 1999, por el cual se modifica la legislación aduanera, para ello, se remite al Título VII, Régimen de Exportación, el caso desarrollado durante el periodo de práctica empresarial, es considerado como exportación por tráfico postal, Capítulo VII del mismo Decreto, teniendo en cuenta la descripción de esta modalidad de exportación.

Siendo Lab Natural Way, una comercializadora de productos naturales, es decir, un empresa dedicada a la comercialización de productos para consumo humano, debe estar bajo la legislación de dos entidades en específico, Secretaria Local de Salud (Girón) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) del Área Metropolitana de Bucaramanga, entidades encargadas de controlar y supervisar, basadas en la Ley 9 de 1979, por la cual se dictan normas y medidas sanitarias que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar y mejorar las condiciones sanitarias en lo que se relaciona a la salud humana, teniendo en cuenta el saneamiento de las edificaciones de establecimientos comerciales e industriales, requisitos para su funcionamiento, control de residuos, transporte, manejo, almacenamiento y conservación de alimentos y demás productos de consumo humano, rótulos, etiquetas, envases, empaques y demás aspectos que garanticen el bienestar y la salud humana.

6. Aportes

6.1 Aportes del Estudiante a la Empresa

Durante el desarrollo de la práctica empresarial, los aportes a la empresa Lab. Natural Way fueron.

6.1.1 Creación e Independencia del Departamento de Logística. Durante su funcionamiento, el Gerente y auxiliares, había llevado a cabo las diferentes funciones administrativas y logísticas de la empresa, por lo tanto, había apoyo de cada uno de los empleados en el desarrollo de estas, de acuerdo al crecimiento y visión de la empresa, ya era necesario crear e independizar el área de logística, el cual permitiera un mejor aprovisionamiento y proyección de la mercancía, teniendo en cuenta que la empresa debe almacenar todos los insumos de los productos marca propia.

Siendo este el objetivo general, se logró dar cumplimiento, gracias a la adaptación de funciones ya establecidas para el cargo y nuevas que en su medida surgieron debido a los trabajos y procesos presentados.

Adaptación de Nueva Planta

El cambio de planta y adaptación de la misma, búsqueda de proveedores que logran ofrecer productos y servicios de acuerdo a las necesidades de la empresa, implementación de estantería pesada tipo rack, 3 pisos, cada piso con 3 niveles, y cada nivel con una capacidad de almacenamiento de 500kg.

Primera Exportación tipo Courier

Debido a la ausencia de personal capacitado para realizar el respectivo acompañamiento a la empresa durante el proceso de exportación, se genera un protocolo básico para tal evento, el cual consiste en hacer la solicitud de documentos del cliente, envío de información de productos, propiedades, precios y condiciones comerciales, envío de factura proforma según solicitud, soporte de pago, negociación con mesa de dinero, verificación abono a cuenta bancaria y despacho a través de empresa de mensajería internacional, esto con el fin de facilitar la primera y futuras exportaciones de productos parte del portafolio.

6.1.2 Aportes de la Empresa al Estudiante. Durante el desarrollo de la práctica empresarial, se logró alto aprendizaje respecto a los diferentes procesos logísticos de una comercializadora además de un alto grado de responsabilidad, frente a las diferentes funciones desempeñadas, manejo y dirección de personal, madurez en la toma de decisiones, desarrollo y trabajo en equipo.

Conocimientos básicos respecto a los productos naturales, diferentes plantas y sus beneficios, procedimientos para la solicitud y obtención de registros sanitarios, registro de marcas ante la Superintendencia de Industria y Comercio, solicitud de concepto sanitario, programa de higiene y control de plagas y programa de salud ocupacional.

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

Es evidente que Lab Natural Way es una pequeña empresa con miras a un futuro próspero, debido a su enfoque saludable, el cual es una tendencia mundial, puesto que hoy en día ¿quién no se quiere cuidar? y ¿quién no quiere vivir unos años más? Gracias a esta tendencia, la empresa tiene la capacidad de lograr reconocimiento y posicionamiento en el sector naturista generando un mayor crecimiento tanto nacional como internacional.

En este sector es muy importante el tema de calidad y servicio al cliente, mantener los estándares que brinden seguridad y confianza a los consumidores, lo cual permita el desarrollo y posicionamiento de marca.

7.2 Recomendaciones

Recomendaciones que se pueden dar en cuanto a los procesos evaluados y observados durante el desarrollo de la práctica empresarial son.

- Crear protocolos para los diferentes procesos que se lleven a cabo en la empresa y guardar registro de los mismos, este aspecto es sumamente importante debido a que así, facilitaría las operaciones siguientes a las que ya hayan sido realizadas, buscando mejora de las mismas y mitigar el riesgo de errores y contratiempos.

- Especificar e identificar los cargos dentro de la empresa, se evidencio que varios de los auxiliares o personal de apoyo, desempeñan diferentes funciones, es importante que todos en la

empresa tenga conocimiento de los procesos en caso tal de emergencia o ausentismo pero, asimismo, es importante que tengan claro hasta donde llegan sus funciones o donde inician sus limitaciones, esto facilita el desarrollo del cargo y la presentación del mismo para cuando se presente personal nuevo.

Bibliografía

Biodiversidad (s.f.). Conceptos. Recuperado de http://www.biodiversidad.gob.mx/biodiversidad/que_es.html

CIGVC Internacional (s.f.). Etapas exportación indirecta. Recuperado de <http://www.cigvcinternacional.com/etapas/canales-de-exportacion/exportacion-indirecta>.

Congreso de la República (1979). Ley 9 (enero 24), por la cual se dictan Medidas Sanitarias. En: Diario Oficial. Bogotá, D.C.

Decreto 2685 de 1999. Diario oficial No. 43.834 del 30 de diciembre de 1999. Disponible en línea

Enciclopedia de la Salud (s.f.). Oligoelemento. Recuperado de <http://www.encyclopediasalud.com/definiciones/oligoelemento>

INVIMA (2015). Glosario de términos. Recuperado de <https://www.invima.gov.co>

Montes, J.F. (2012). El sector naturista Colombiano se ha beneficiado con la crisis económica y financiera de los Estados Unidos.

Ochoa, I. (2013). Colombia, un futuro prometedor en biocomercio.

OMS. "Datos y estadísticas". <http://www.who.int/gho/es/>

Sarmiento, J.; Quintero, P.; Galindo, S.; Malaver, N. & Rivera, H. (2011). Turbulencia empresarial en Colombia: caso sector de laboratorios fitoterapéuticos.

Apéndices

Apéndice A. Propuesta comercial Colvanes

CONDICIONES COMERCIALES
CREDITO

DUCARAMANGA, 02/12/2015

SEÑORA: **JHON SANTA MAZO** IDENTIFICACION: **91.769.066-9**

CUBAO: **JHON SANTA MAZO** DIRECCION: **ZONOMETRO 7 + 450 ANILLO VIALA N 23 - 31E TELEFONO: 6158839**

ACUERDO COMERCIAL

CONDICIONES: **30/1/30** VALOR: **5.700** MONEDA: **USD** FECHA: **02/12/2015**

CONDICIONES	VALOR	MONEDA	FECHA
NACIONAL	1,00	7,700	0
INTERNACIONAL	1,00	17,100	0
URBANO	1,00	1,000	0
RURAL	1,00	4,200	0
INDUSTRIAL	1,00	8,000	0
COMERCIAL	1,00	13,500	0

CONDICIONES	VALOR	MONEDA	FECHA
NACIONAL	1,00	7,700	0
INTERNACIONAL	1,00	17,100	0
URBANO	1,00	1,000	0
RURAL	1,00	4,200	0
INDUSTRIAL	1,00	8,000	0
COMERCIAL	1,00	13,500	0

FACTURACION

SEÑOR: **JHON SANTA MAZO** DIRECCION: **ZONOMETRO 7 + 450 ANILLO VIALA N 23 - 31E TELEFONO: 6158839**

CUBAO: **JHON SANTA MAZO** DIRECCION: **ZONOMETRO 7 + 450 ANILLO VIALA N 23 - 31E TELEFONO: 6158839**

ACUERDO COMERCIAL

CONDICIONES: **30/1/30** VALOR: **5.700** MONEDA: **USD** FECHA: **02/12/2015**

[Handwritten signature]

REPRESANTANTE DE COLVANES

[Handwritten signature]

REPRESENTANTE DE COLVANES

CONDICIONES COMERCIALES

CONDICIONES: **30/1/30** VALOR: **5.700** MONEDA: **USD** FECHA: **02/12/2015**

Apéndice B. Tabla fletes Excel

TARIFA		\$ 850
	MEDIDAS CM	MEDIDAS M
LARGO	71	0,71
ANCHO	47	0,47
ALTO	35	0,35
PESO VOLUMETRICO		47
PESO BRUTO		29
VALOR PV		\$ 39.710
VALOR PB		\$ 24.650
MINIMA ENVÍA (KG)		30
VALOR FLETE		\$ 25.500
COSTO MANEJO		\$ 5.200
MAYOR VALOR		\$ 39.710
TOTAL		\$ 44.910

Instrucciones de Uso:

Diligenciar los campos resaltados en amarillo. Seleccionar el valor resaltado en naranja oscuro para sumarlo al costo de manejo y obtener el total.

TARIFA		\$ 1.082
	MEDIDAS CM	MEDIDAS M
LARGO	71	0,71
ANCHO	47	0,47
ALTO	35	0,35
PESO VOLUMETRICO		47
PESO BRUTO		29
VALOR PV		\$ 50.549
VALOR PB		\$ 31.378
MINIMA SERVIENTREGA (KG)		20
VALOR FLETE		\$ 21.640
COSTO MANEJO		\$ 4.550
MAYOR VALOR		\$ 50.549
TOTAL		\$ 55.099

Instrucciones de Uso:

Diligenciar los campos resaltados en amarillo. Seleccionar el valor resaltado en naranja oscuro para sumarlo al costo de manejo y obtener el total.

Apéndice D. Formulario #2



Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes

Formulario No. 2

Circular Reglamentaria Externa DCIN -83 de Febrero 24 de 2011

I. TIPO DE OPERACIÓN

1. Número:	2. Inicial
------------	------------

II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

3. NE del L.I.R.C. o Código cuenta de compensación	4. Fecha AAAA-MM-DD	5. Número

III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR

6. NE del L.I.R.C. o Código cuenta de compensación	7. Fecha AAAA-MM-DD	8. Número

IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR

9. Tipo	10. Número de Identificación	11. DV	12. Nombre o razón social
CC	91269946		JHON SANTA MAZO

V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

13. Código moneda reintegro	14. Valor moneda reintegro	15. Tipo de cambio a USD
USD - Dólar E.U. de América	3918	1

Para los fines previstos en el artículo 83 de la constitución política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad

VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE

16. Nombre	17. Número de Identificación	18. Firma
JHON SANTA MAZO	91269946	

Observaciones: MERCANCÍA ENVIADA VÍA COURIER FACTURA N° SWW 501161086

INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:

VII. INFORMACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

(Declaración de exportación / Formulario de movimiento de mercancías y/o Factura Comercial)

19. Número	20. Fecha AAAA-MM-DD	21. Numeral	22. Valor reintegrado USD
		1040	3918
23. Total valor FOB			3918
24. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)			
25. Deducciones (numeral cambiario 2016)			
26. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)			3918

Apéndice E. Solicitud compra bancaria



CÓDIGO SUCURSAL	SUCURSAL / GERENTE DE CUENTA	*FECHA		
		AÑO	MESES	DÍA
		2015	07	08

SOLICITUD DE NEGOCIACIÓN DE TRANSFERENCIA O CHEQUE - COMPRA POR PARTE DE BANCOLOMBIA

*MONEDA: USD	*VALOR: 3918
*TASA DE CONVERSION DÓLARES/PESOS: 2685	*TASA DE CAMBIO DIVISAS/DÓLARES:

DATOS DE LA PERSONA QUE REALIZA LA TRANSACCIÓN

*NOMBRE O RAZÓN SOCIAL JHON SANTA MAZO	*TIPO IDENTIFICACION CC	*Nº IDENTIFICACION 91269946
*DIRECCION CR 35 A 54 110	*CIUDAD BUCARAMANGA	Nº TELEFONO 6574695
*E-MAIL: jhonsanta@labnaturalway.com	FAX: 6574648	*PAIS DE ORIGEN DE LAS DIVISAS USA

***MODALIDAD DE LA COMPRA QUE REALIZA BANCOLOMBIA**

Nota: Si realizó la negociación de varias órdenes de pago, anexe un documento con las referencias, los valores y las tasas negociadas para cada una.

- TRANSFERENCIA PROCEDENTE DEL EXTERIOR REFERENCIA DE LA ORDEN DE PAGO: _____
- CHEQUE (REMESA) _____

***FORMA DE PAGO POR PARTE DE BANCOLOMBIA**

- ABONO CUENTA CORRIENTE No. _____ Valor. _____
- ABONO CUENTA DE AHORROS No. 29156229499 Valor. _____
- CHEQUE Valor. _____
- SEBRA No. Cuenta: _____ Banco. _____ Valor. _____
- OTRA, CUAL? _____ Valor. _____

Nota: Si requiere que se acredite el valor a varias cuentas corrientes o de ahorros, siempre y cuando sean del mismo beneficiario de la orden de pago, anexe un documento con los números de las cuentas y el monto que debe ser acreditado en cada una. Si requiere que se le generen varios cheques, anexe un documento donde indique los valores por los cuales se debe generar cada uno.

- RETENCIÓN EN LA FUENTE: SI NO
- Documento que pruebe la exención a la retención en la fuente, o certificación del revisor fiscal o contador.
- Original y copias de la declaración de cambio, Formulario No. 2 _____
- Pagaré

OBSERVACIONES

Manifiesto bajo la gravedad del juramento que la información suministrada es cierta y asumo la responsabilidad por cualquier falsedad o inconsistencia en esta información. Se ha leído el formato y el instructivo que con la firma se está aceptando las condiciones de esta solicitud.

_____ * FIRMA AUTORIZADA PARA ACREDITAR CUENTA	_____ * FIRMA AUTORIZADA PARA ACREDITAR CUENTA
Nombre: _____	Nombre: _____
Identificación: _____	Identificación: _____
*Cargo: _____	*Cargo: _____
<small>*aplica para persona jurídica.</small>	<small>*aplica para persona jurídica.</small>

*Campos de obligatorio diligenciamiento