

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, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitios web 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**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

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.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe Final De Práctica Empresarial Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S.

Andrea Dahiana Martínez Mc.cormick

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Osman Antonio Franco Ospina

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

A mi padre que frente a cualquier dificultad me dio la oportunidad de ser profesional, a mi madre que ha sido siempre un apoyo constante, a mi hermana que fue, es y será mi soporte, a mis hermanos que son mi motivación diaria, a mis docentes que sin importar lo duro de su labor transmiten sus conocimientos con dedicación y a mis compañeros que hicieron de cada día de universidad una experiencia gratificante.

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios por la vida, por llenarme de magnificas oportunidades, por la sabiduría.

A mi familia por ser mi motivación, por hacer de mí una mujer afortunada, llena de valores, metas y sueños; por brindarme la dicha de conocer el amor verdadero e incondicional y enseñarme todo lo que puede alcanzarse con dedicación.

Al Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S. por qué más allá de brindarme la oportunidad fueron una guía constante.

Finalmente, pero no menos importante a la Universidad Santo Tomás por formar profesionales íntegros y éticos, docentes, compañeros y tutor de práctica.

Contenido

	Pág.
Introducción	12
1. Práctica Empresarial GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S.	13
1.1 Justificación.....	13
1.2 Objetivos	13
1.2.1 <i>Objetivo General</i>	13
1.2.2 <i>Objetivos Específicos</i>	14
2. Perfil de la Empresa.....	14
2.1 Razón social	15
2.2 Objeto social.....	15
2.3 Misión	16
2.4 Visión	16
2.5 Organigrama	16
2.6 Portafolio de Productos.....	17
2.6.1 <i>Guantes</i>	17
2.6.2 <i>Gasas</i>	19
2.6.3 <i>Jeringas</i>	19
2.6.4 <i>Personal</i>	20
2.6.5 <i>Vendas</i>	21
3. Cargo y Funciones	21
4. Marco Normativo y Conceptual.....	22
5. Aportes	23
6. Conclusiones	24
Referencias.....	26

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. <i>Logo Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S.....</i>	14
Figura 2. <i>Logo Marca I-Medical.....</i>	15
Figura 3. <i>Organigrama Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S.....</i>	17
Figura 4. <i>Guantes.....</i>	18
Figura 5. <i>Gasas.....</i>	19
Figura 6. <i>Jeringas.....</i>	20
Figura 7. <i>Personal.....</i>	21
Figura 8. <i>Vendas.....</i>	21

Resumen

El pregrado universitario es el primer escalón para formarse como profesional, pero es por medio de las prácticas, como el estudiante enfrenta el entorno laboral. Es en las prácticas empresariales donde por primera vez se hace el enlace entre el conocimiento académico y la experiencia laboral.

En este informe se plasman los objetivos planteados y alcanzados con el trabajo desempeñado, la información de la compañía GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S, donde la estudiante se desempeñó como practicante de Negocios Internacionales, los cargos y funciones que le fueron asignadas, los aportes recíprocos dados durante el proceso y las conclusiones.

Palabras Clave: Internacionalización, Insumos, Globalización, Importación, Exportación.

Abstract

The university undergraduate is the first step to be trained as a professional, but it is through internships that the student faces the work environment. It is in business practices where the link between academic knowledge and work experience is made for the first time.

This report sets out the objectives set and achieved with the work performed, the information of the company GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA SAS, where the student worked as an International Business intern, the positions and functions that were assigned to her, the reciprocal contributions given during the process and conclusions.

Keywords: Internationalization, Supplies, Globalization, Import, Export.

Glosario

Arancel de aduanas: Son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes.

Agencia de aduanas: son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Agencia de carga Internacional: persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para actuar exclusivamente en el modo de transporte marítimo, y cuyo objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades: coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad.

Air Way Bill (AWB): Guía Aérea – Conocimiento aéreo de embarque. Es el documento que recoge el contrato de transporte aéreo internacional y sirve como un justificante de entrega de la mercancía a bordo del avión). Es siempre nominativo, por tanto, la aerolínea entrega la mercancía al destinatario que el AWB designa, aunque no sea el propietario legítimo de la mercancía.

Bill Of Lading (B/L): Conocimiento de embarque. Es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este documento es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

Consignee/Consignatario: Es la persona natural o jurídica a quien el remitente o embarcador en el exterior envía una mercancía, o a quien se le haya endosado el documento de transporte.

Consolidador: es un operador distinto al porteador (persona física o jurídica que se encarga de realizar el transporte internacional de mercancías), que carga en forma agrupada bajo su propio nombre y responsabilidad destinada a uno o más consignatarios finales. Agrupa en contenedores todas las mercancías que capta de los distintos exportadores, a lo que le llamamos grupajes o grupaje internacional.

Depósito de contenedor: dinero que se paga anticipadamente por el uso de un contenedor, el cual es devuelto en caso de que la unidad sea devuelta en óptimas condiciones, así como en los límites de tiempo establecidos.

Estimated Time of Departure (ETD): Fecha estimada de salida. *Estimated Time of Arrival (ETA):* Fecha estimada de llegada.

FCL (Full Container Load): Carga de contenedor completo significa que el vendedor o expedidor es el responsable de llenar el contenedor y de sufragar los correspondientes gastos.

Flete Prepaid: suma por concepto de transporte pagado por el proveedor.

Flete Collect: suma por concepto de transporte pagado por el cliente.

Internacionalización empresarial: internacionalización empresarial es el proceso en el que la compañía crea las condiciones para preparar la salida al mercado internacional, es la posibilidad de insertarse en dicho mercado o ampliar la vinculación al mismo

Partida arancelaria: Cada uno de los códigos que define en el arancel de aduanas una

mercancía determinada o bajo el que se agrupa una categoría de mercancías afines entre sí.

Nacionalización: Se produce al pagar los derechos de internación y los impuestos internos aplicables, tales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), entre otros, que habilitan al importador para ingresar bienes al país.

Competencia indirecta: Son las empresas o negocios que venden un producto igual o similar al mercado en el que se está, lo que hace que ambas empresas busquen a los mismos clientes para venderles lo mismo.

Competencia directa: Son las empresas o negocios que venden un producto igual o casi al que se vende en el mismo mercado en el que se está, lo que hace que ambas empresas busquen a los mismos clientes para venderles lo mismo.

Introducción

Los Negocios Internacionales como suma de los términos comercio internacional y comercio exterior, ofrecen al estudiante y futuro profesional ser un agente activo y destacado en la globalización mundial, funcionan como herramienta fundamental en la participación competitiva dentro de las áreas económicas enfocadas al desarrollo global y el comercio en escala mundial.

Las prácticas empresariales ofrecen al estudiante la oportunidad de poner a prueba, reforzar, aplicar y reforzar el conocimiento, destrezas y habilidades adquiridas en el campo académico y aplicarlos en casos reales.

GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S ofreció de forma efectiva la oportunidad de desarrollo íntegro del conocimiento, añadiendo a la par la oportunidad de la experiencia real, la corrección inmediata y guiada de falencias y el surgimiento de nuevas ideas, evidenciándose así en el logro y cumplimiento de los objetivos propuestos tanto al inicio de la práctica empresarial como en el transcurso de la misma.

1. Práctica Empresarial GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S.

1.1 Justificación

GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S es una compañía que nace en la capital Boyacense, pero conformada por Santandereanos. Nace como el proyecto de vida de una Terapeuta Ocupacional que en el ejercicio de su profesión detecta campos poco abordados en materia de suministros médicos y una Profesional en Negocios Internacionales que apoyada en sus conocimientos toma la iniciativa de ayudar a desarrollar un mercado poco cubierto. La compañía está dedicada a la compra, comercialización y distribución de material e insumos médicos, quirúrgicos y hospitalarios. En la implementación de esta práctica empresarial se plantea el objetivo de abastecer el inventario de la compañía, reduciendo al máximo los intermediarios tanto nacionales como internacionales, y de esta forma lograr reducir los costos de compra para abordar el mercado de forma más eficiente, con precios más competitivos que permitan llegar a más consumidores de forma directa y por medios de distribuidores locales.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

- Desarrollarme como profesional integral, reforzar mis conocimientos, aplicados al campo laboral, iniciando con la ejecución y culminación de las prácticas empresariales realizadas en el Departamento de Comercio exterior de la compañía Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S. ubicada en Tunja – Boyacá y así mismo evidenciar el aporte realizado para ejecutar la transacción de compra e importación directa de los productos ofrecidos en el portafolio de la

compañía.

1.2.2 *Objetivos Específicos*

- Desarrollar habilidades y competencias que complementen el conocimiento adquirido durante el periodo académico.
- Conocer de forma directa y real la estructura organizacional, procesos operativos y funcionamiento de una empresa.
- Realizar análisis de las ventajas y desventajas de importar directamente insumos y material médico.
- Desarrollar el proceso de importación de las mercaderías.

2. Perfil de la Empresa

Figura 1. Logo GRUPO EMPRESARIAL



Brochure Empresarial (Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S., 2021)

Figura 2. Logo Marca I-medical SANTA MÓNICA S.A.

Brochure Empresarial (Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S., 2021)

GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S creada en 2018 y registrada legalmente en el año 2020, es una compañía dedicada compra, venta, comercialización y distribución, por mayor, por menor y en medios digitales, de material e insumos, médicos, quirúrgicos y farmacéuticos a nivel nacional, que tienes como objetivo principal ofrecer soluciones de abastecimiento personal y empresarial a sus clientes mayoristas y consumidor final, mejorando la relación calidad y precio que es ofrecida actualmente en el mercado colombiano.

21 Razón social

La compañía se denomina GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S y se identifica con NIT número 901.378.648-3.

22 Objeto social

Compra, venta, comercialización y distribución, por mayor, por menor y en medios digitales, de productos farmacéuticos, de material y equipo médico quirúrgico hospitalario, odontológico y laboratorio clínico, fisioterapia, ortopedia, rehabilitación y medicina

veterinaria, productos populares, aseo, papelería, mobiliarios y accesorios. Representación de empresas dedicadas a servicios de suministros de salud a nivel nacional, celebración de contratos de dotación, tercerización, capitación y evento para los cuales se establece almacenamiento y bodegaje acopio, venta directa y distribuciones por medio de diferentes puntos de despacho. (GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S 2020).

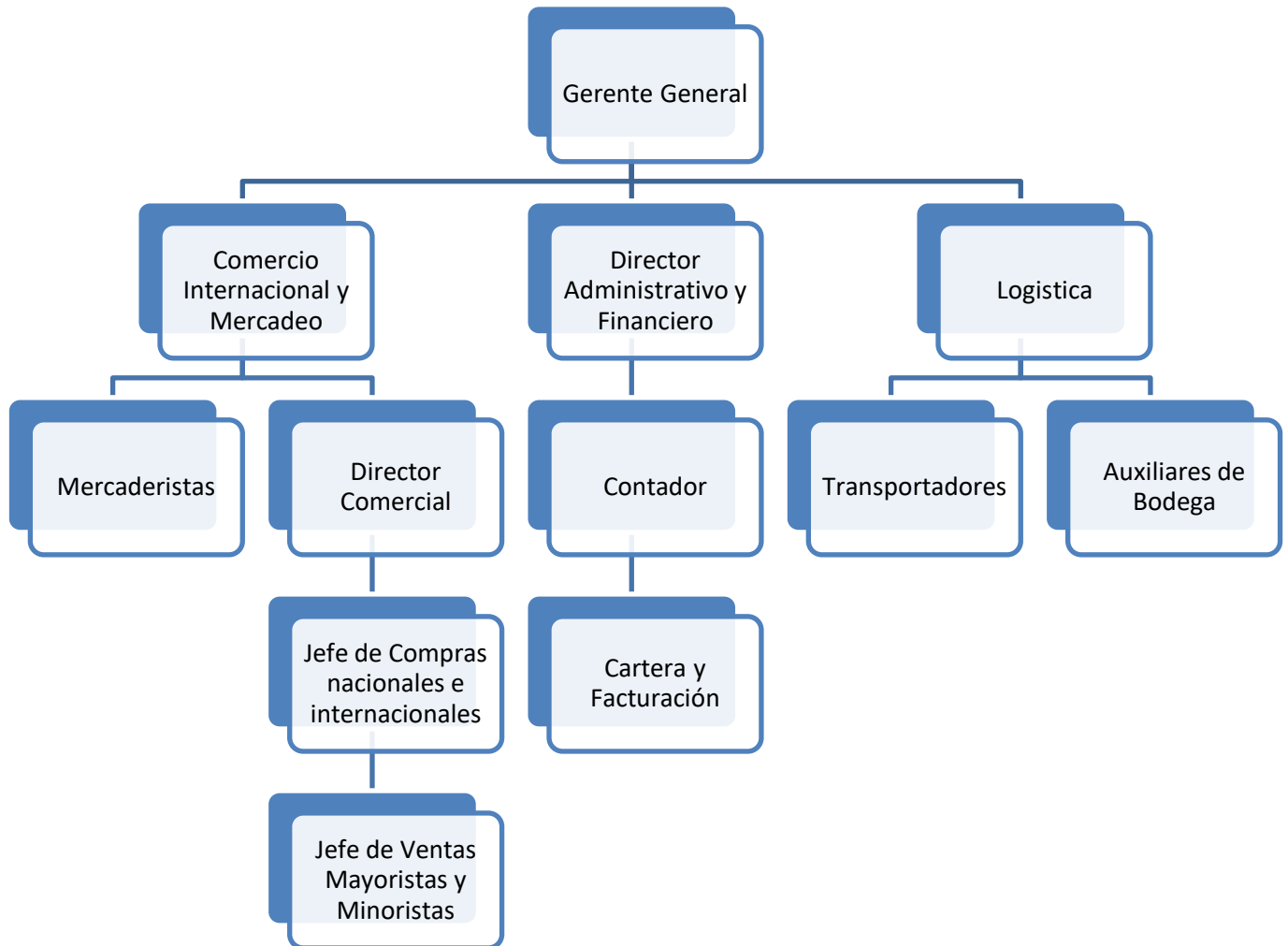
23 Misión

“Consolidarnos en el año 2025, como una de las marcas líderes de Colombia en la importación y comercialización de productos farmacéuticos ,material y equipo médico, quirúrgico y hospitalario, odontológico y laboratorio clínico, que generen confianza, tranquilidad y satisfacción al usuario, con innovación, calidad y servicio, a través de nuestros canales especializados, para el posicionamiento de la marca I-Medical® y marcas propias; brindando respaldo y calidad de vida a nuestro capital humano y accionistas.” (GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S 2020)

24 Visión

“Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S. Es una empresa colombiana dedicada a la importación, almacenamiento, acondicionamiento y comercialización de productos farmacéuticos, material y equipo médico, quirúrgico y hospitalario, odontológico y laboratorio clínico para el consumo humano en el área de la salud, que buscan la prevención y protección de nuestros usuarios y consumidores.” (GRUPO EMPRESARIAL SANTA.

25 Organigrama

Figura 3. Organigrama GRUPO EMPRESARIAL SANTA MÓNICA S.A.S

Elaboración Propia.

26 Portafolio de Productos

2.6.1 Guantes

Figura 4. Guantes

Guante Látex Quirúrgico Estéril Premium 	Guante Nitrilo Quirúrgico Estéril 	Guante Látex Estéril para Cirugía-Libre de Talco 
Guante Látex Estéril para Cirugía -Bajo en Talco 	Guante Examen de Látex bajo en talco 	Guante Examen de Látex Libre de Talco 
Guante Nitrilo Azul 	Guante Nitrilo Liviano - Thin 	Guante ViniloTransparente(PVC) 

2.6.2 Gasas

Figura 5. Gasas

Gasa Tejida Estéril 3"x 3"x 2 	Gasa Tejida Estéril 4"x 4" x 2 	Gasa Tejida Estéril 3"x 3" x 5 
Gasa Tejida Estéril 4"x 4" x 5 	Gasa Tejida Estéril X-Ray 4"x 4" x5 	Gasa Tejida No Estéril 
Compresas de Gasa Laparotomía Estéril 	Compresas de Gasa Laparotomía No Estéril 	Rollo de Gasa Tejida (Hospitalaria) 

Brochure Empresarial (Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S., 2021)

2.6.3 Jeringas

Figura 6. Jeringas

Jeringa 2mlx 21Gx1" ½- 3 Partes	Jeringa 20mlx 21 Gx1" ½- 3Partes	Jeringa 3 ml x 23 G x 1" - 3
		
Jeringa 50 mlx 21 Gx1" ½-3 Partes	Jeringa 50ml con punta catéter	Jeringa 1 ml x 25 G x 5/8 x 0,5mm x 16mm
		
Jeringa 1 ml x 29 G x ½" - 3 Partes	Jeringa 1 ml x 27 G x 1" ½ - 3 Partes	Jeringa Insulina1 ml x31G x1/3x 8mm y6mm
		

Brochure Empresarial (Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S., 2021)

2.6.4 Personal

Figura 7. Personal

Monitor Electrónico de Presión Arterial	Monitor Electrónico de Presión Arterial.	Protector (Pañal) para Adulto Premium
		

Brochure Empresarial (Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S., 2021)

2.6.5 Ventas

Figura 8. Ventas

Vendas Elásticas (Color piel)	Vendas Fijas (Color Blanco)	Vendas de Yeso
		

Brochure Empresarial (Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S., 2021).

3. Cargo y Funciones

El departamento de la compañía designado para el desarrollo de la práctica empresarial fue el de Comercio Internacional, en el él estudiante desempeño las siguientes funciones:

- Búsqueda de fábricas de insumos y material médico, quirúrgico y farmacéutico a nivel internacional: Desarrollo y organización del directorio de fábricas posibles proveedoras de productos para el portafolio de la compañía.

- Contacto de fábricas de insumos y material médico, quirúrgico y farmacéutico: Clasificación de fábricas, optimizadas de acuerdo a los productos de su línea de producción que son de interés de la compañía. Solicitud de cotizaciones, con especificaciones de precios, cantidades mínimas de compra y requerimiento para maquila.
- Clasificación de propuestas comerciales: Análisis de condiciones de compra presentadas en las propuestas comerciales de cada fábrica a nivel internacional, evaluando beneficios para la compañía basados en tiempos de entrega, tipo de negociación a realizar, términos internacionales de comercio, garantías ofrecidas, calidad y precios.
- Identificación de proveedores candidatos a negociación: Basando en la clasificación realizada a las propuestas comerciales, identificar los proveedores con los cuales se entraran en negociaciones.
- Cierres de negociaciones: Terminadas las negociaciones con cada una de las fabricas proveedoras, apoyar el proceso de cierre de negociaciones e iniciar el proceso de perfeccionamiento de los contratos comerciales indicados para las operaciones comerciales a realizar.
- Apoyar el proceso de importación: Preparar documentación requerida para la compra internacional de mercaderías, según los requerimientos legales de cada país, hacer el alistamiento de documentos de compra, realizar acompañamiento en el proceso de importación y legalización de los productos.

4. Marco Normativo y Conceptual

Durante el desarrollo de la práctica empresarial, y en pro de tener un correcto desempeño la estudiante hizo uso y aplicación de las siguientes bases conceptuales y normas nacionales

vigentes establecidas para las transacciones de comercio exterior:

- Decreto 390 de 2016 y modificaciones- Estatuto Aduanero
- Decreto 1165 de 2019 – Estatuto Aduanero
- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomás
- Decreto 4927 de 2011- Arancel de Aduanas
- Reglamento interno de Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S.
- Manual de procesos de Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S.

5. Aportes

5.1 Del Estudiante a la Empresa

- Mediante un estudio de mercado realizado por la estudiante, se pudieron conocer de forma directa fábricas de los productos que distribuye la compañía a nivel internacional, se logró realizar negociaciones con empresas ubicadas en Malasia, cerrar las mismas y finalmente iniciar el proceso de compra.
- La estudiante implemento una base de datos optimizada de fábricas y proveedores a nivel internacional que permite el rápido acceso a la información de ubicación, contacto, a los productos elegidos para compra, ordenes realizadas y estado de los procesos.
- Disminución de costos a través de excelentes negociaciones que benefician a la empresa en relación calidad y precio y un proceso de logístico asertivo.
- Acompañamiento al proceso completo de importación de mercancías, reduciendo errores de procedimientos y disminuyendo presencia de anomalías.
- Como valor agregado se llevó se llevó acabo la apertura de redes sociales, alimentación de contenido periódico en las mismas, perfiles en plataformas de venta en línea y sistema de

atención integrado, para dar cavidad a la compañía en el mercado virtual.

5.2 Aportes de la Empresa a la Formación Profesional del Practicante.

La experiencia que logre adquirir durante el periodo de prácticas realizado en Grupo Empresarial Santa Mónica S.A.S. supero por mucho todas las expectativas que tuve al inicio y durante el transcurso, logro enriquecer en gran medida mi conocimiento, me dio la oportunidad de fortalecer algunas falencias, adquirir nuevas habilidades comunicativas, de negociación, de manejo de documentación y de trámites administrativos.

Grupo Empresarial Santa Mónica ofrece a sus practicantes espacios continuos y constantes de aprendizaje, por medio de seminarios, diplomados, capacitaciones y trabajo de campo que de manera personal me permitió expandir mi mente, tener nuevas ideas y enfrentarme a un escenario de negociaciones reales.

A demás de esto y por medio de guía constante la compañía apporto a mi desarrollo profesional:

- Competencias profesionales que me permiten reacción asertiva e inmediata a diferentes escenarios que se pueden presentar durante un proceso de importación.
- Experiencia sobre los procesos de negociación tanto nacional como internacional.

6. Conclusiones

La ejecución de un periodo de prácticas empresariales, ofrece al futuro profesional en negocios intencionales la oportunidad de hacer un contraste y retroalimentación de los conocimientos adquiridos en el periodo académico, frente a los procesos reales de una compañía en materia organizacional, administrativos, económicos y los diferentes escenarios

que puede tener una empresa.

No solo es la parte profesional la cual se fortalece con nuevas competencias, sino también la parte ética y personal, se forjando un profesional con criterio, con carácter y con capacidad de enfrentar escenarios inesperados y se vuelve más robusta la necesidad de cumplir metas, políticas, objetivos y reglamentos.

Finalmente, se puede concluir en el desempeño como practicante que: Las prácticas empresariales como opción de grado es una de las mayores oportunidades para que el optante al título gane no solo experiencia si no también experticia en la puesta en práctica de conocimiento teóricos dentro de las operaciones de una organización o compañía enfocada en el desarrollo internacional, en las operaciones de comercio exterior, en los trámites aduaneros, tipos de negociación , selección y aplicación de los mismos y distribución de mercaderías, y todas las actividades propias de su profesión y el enfoque o énfasis que decida darle.

Referencias

- BANREP (2018), *Biblioteca Virtual*. Banrepcultural.org <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual>.
- Congreso de la Republica (2019), *Decreto 1165*. Suin.juriscol.gov.co <http://www.suinjuriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>.
- CRAI USTA Bucaramanga. (2020). *Informe de recursos y servicios bibliográficos* [Diapositivas de PowerPoint]. Crai.ustabuca.edu.co <http://crai.ustabuca.edu.co/images/docuemntos%20crai/NORMAS/20210118-Guia-Normas-APA-7a-edicion.pdf>
- DIAN (2006), *Glosario de gestión aduanera*. Dian.gov <http://www.dian.gov.co/Glosario>.
- INTERCARGO (2017), *Preguntas Frecuentes Definición de Embarcador*. Inter-cargo.com <http://www.inter-cargo.com/shipper>.
- ICOTAINERS (2017), *Definición de Consolidador de Carga*. Icontainers.com <http://www.icontainers.com/preguntas-frecuentes-consolidador-carga>.
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público (1999) *Decreto 2585*. Sic.gov.co https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf
- REXPORTA (2003), *Diccionario de Comercio Exterior*. www.comercio-exterior.es/.