

### **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 Kidex S.A.S.**

**Leidy Yesenia Montes Leal**

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

**Director**

**Daniel Peñaloza Florez**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**División de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**2021**

### **Dedicatoria**

A mi abuelo que frente a cualquier dificultad me dio la oportunidad de ser profesional, a mi abuela que ha sido siempre un apoyo constante, a mi hermano que fue, es y será mi soporte, a mi hijo que es 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 hijo y familiares, 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 Kidex 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 KIDEX 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 .....	17
2.6.1 <i>Cargos y Funciones</i> .....	17
2.6.2 <i>Matriz DOFA</i> .....	19
2.6.3 <i>Flujo gram del Proceso de Importación</i> .....	19
3. Marco Normativo y Conceptual.....	21
4. Aportes .....	21
5. Conclusiones .....	22
Referencias.....	24

**Lista de Figuras**

	Pág.
<b>Figura 1.</b> <i>Logo Grupo Kidex S.A.S</i> .....	14
<b>Figura 2.</b> <i>Cadena Productiva Grupo Kidex S.A.S</i> .....	15
<b>Figura 3.</b> <i>Organigrama Grupo Kidex S.A.S</i> .....	17
<b>Figura 4.</b> <i>Cargos y Funciones Grupo Kidex S.A.S</i> .....	18
<b>Figura 5.</b> <i>DOFA</i> .....	19
<b>Figura 6.</b> <i>Flujograma del Proceso de Importación</i> .....	20

### **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 KIDEX 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 KIDEX 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 KIDEX 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 KIDEX S.A.S.**

### **1.1 Justificación**

GRUPO KIDEX S.A.S es una empresa que tiene como actividad principal la comercialización de calzado infantil y de dama, empresa que cuenta con varias alianzas estratégicas, entre Estados Unidos de Mexico, Republica de Colombia y Estados Unidos de Aemeric. En Mexico su principal proveedor es Grismar, en Colombia se ubica el área administrativa de grupo Kidex y clientes importantes como Falabella y Flamingo.

### **1.2 Objetivos**

#### ***1.2.1 Objetivo General***

- Desarrollarme como profesional integra, 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 Kidex S.A.S ubicada en Bucaramanga.

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 sintético.
- Desarrollar el proceso de importación de las mercaderías.

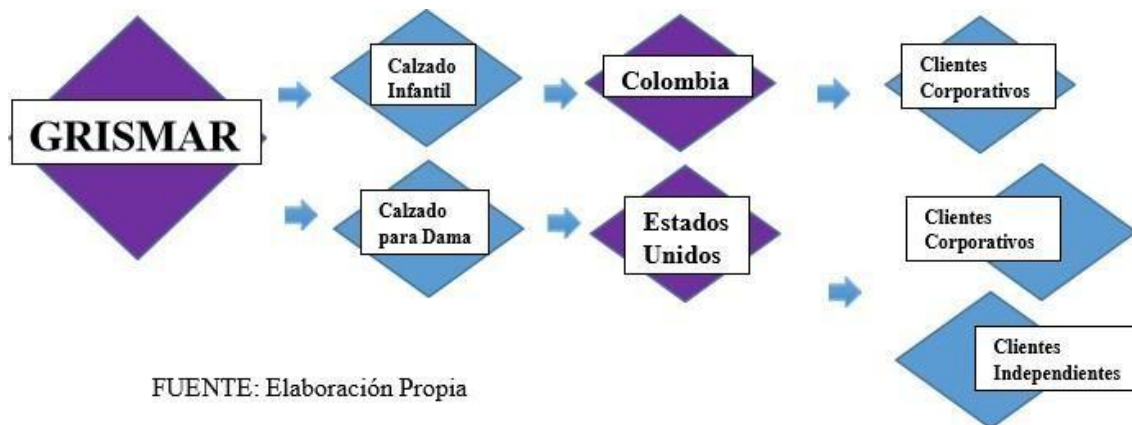
## **2. Perfil de la Empresa**

**Figura 1.** *Logo GRUPO KIDEX S.A.S*



**GRUPO KIDEX S.A.S**  
***Comercializadora de Calzado***

Brochure Empresarial (Grupo Kidex S.A.S., 2014)

**Figura 2.** Cadena Productiva GRUPO KIDEX S.A.S

GRUPO KIDEX S.A.S , es una empresa que trabaja bajo un enfoque americano, brindando a sus clientes, proveedores y demás colaboradores seguridad, confianza y el mejor servicio en la realización de sus operaciones. Esta forma de trabajo es el sello principal de su creador Eduardo Kim, un americano comprometido, innovador y visionario.

## 21 Razón social

La compañía se denomina GRUPO KIDEX S.A.S y se identifica con NIT número 901.302.701-6.

## 22 Objeto social

Comercialización de calzado infantil y de dama. Empresa que cuenta con varias alianzas estratégicas, entre Estados Unidos de México, República de Colombia y Estados Unidos de América.

**23 Misión**

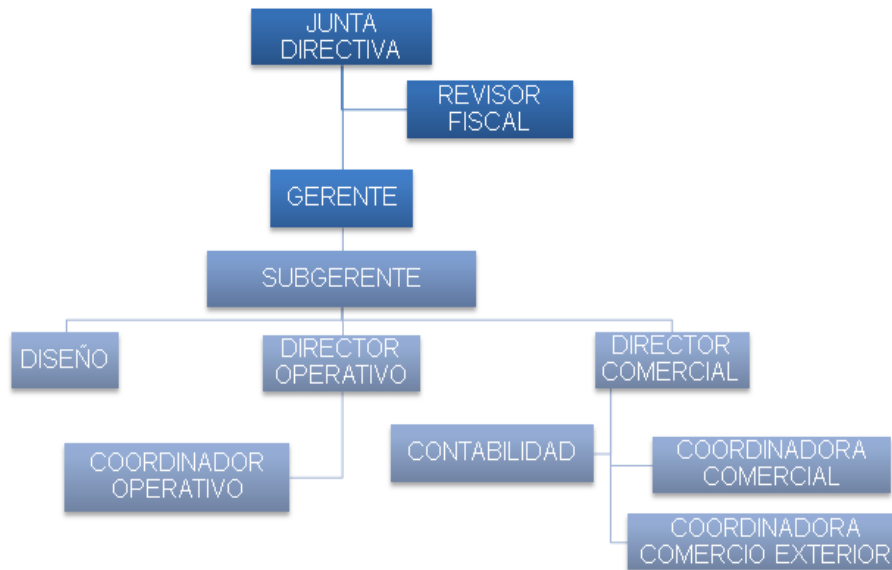
Diseñar y comercializar calzado mediante la innovación de los productos, bajo estándares de calidad y confort, basados en alta tecnología, calidad de los materiales y las nuevas tendencias del mercado para satisfacer al consumidor final. Trabajamos en equipo para lograr los mejores resultados guiados por una buena planeación y el seguimiento continuo de cada proceso. (Kim, Mantilla, & Celis, 2014)

**24 Visión**

“Grupo Kidex S.A.S. Posicionarse para el año 2021 como la primera comercializadora internacional promotora de las exportaciones e importaciones de calzado hacia Estados Unidos y América Latina, utilizando como instrumentos su experiencia, conocimiento e innovación continua en todos sus productos y procesos. (Kim, Mantilla, & Celis, 2014)

**25 Organigrama**

**Figura 3.** Organigrama GRUPO KIDEX S.A.S



Elaboración Propia.

## 26 Portafolio

### 2.6.1 Cargos y Funciones

Figura 4. Cargos y Funciones GRUPO KIDEX S.A.S

	OBJETIVO DEL CARGO	FUNCIONES
<b>SUBGERENTE</b>	Ejecutar labores profesionales en Administración relacionadas con la planeación, organización, coordinación, evaluación y control del recurso humano, físico y financiero de grupo Kidex.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Representar y apoyar a la Gerencia General en todos los actos que requieren su intervención.</li> <li>2. Apoyar a la gerencia general en la elaboración del informe de desempeño de las actividades de la entidad.</li> <li>3. Realizar actividades de reclutamiento, selección, contratación, inducción capacitación y desarrollo del personal.</li> <li>4. Gestionar de forma óptima el aprovisionamiento y la planificación, es decir, logística interna.</li> <li>5. Analizar los procedimientos de distribución de las operaciones comerciales.</li> <li>6. Optimizar el transporte: reducir el costo, plazos e itinerancias de entrega.</li> <li>7. Gestionar y planificar las actividades de compras, producción, transporte, almacenaje y distribución.</li> <li>8. Optimizar procesos de trabajo</li> </ol> <p>(Londoño, 2018)</p>
<b>JEFE OPERATIVO</b>	Apoyar y participar de todos los procesos del departamento operativo, para la recepción, organización, programación y despacho de productos para lograr el objetivo principal del área operativa.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recepción y envío de información sobre pedidos de los diferentes clientes</li> <li>2. Revisar y coordinar la información de los productos</li> <li>3. Programación y asignación de fechas de entrega</li> <li>4. Seguimiento a la cadena de producción</li> <li>5. Instructivos y guías para verificar la calidad de los productos</li> <li>6. Configuración y mantenimiento de Peces y herramientas tecnológicas</li> </ol> <p>(Londoño, 2018)</p>
<b>COORDINADORA COMERCIAL</b>	Validar información necesaria para que se realice una entrega oportuna de los pedidos a los clientes de Mexileon Shoes Inc.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Toma de pedidos a los clientes de habla hispana</li> <li>2. Seguimiento de entrega de pedidos</li> <li>3. Seguimiento de cobranza</li> <li>4. Recepción de pedidos clientes anglo</li> <li>5. Consolidación de Órdenes de Compra para fabricas proveedoras</li> <li>6. Coordinar entregas para clientes corporativos</li> <li>7. Revisión y auditorias de producto terminado con las fábricas.</li> </ol> <p>(Londoño, 2018)</p>
<b>DISEÑADORA</b>	Apoyar y participar todos los procesos de diseño y desarrollo de productos, para generar propuestas de diseño viable, oportuno y factible contribuyendo al logro de los objetivos generales de la empresa. (Londoño, 2018)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apoyo en ventas en la Feria Internacional del Calzado y Artículos de Piel Salpica en México (Selección y clasificación de estilos por cliente, fotos y recepción de requerimientos por cliente)</li> <li>2. Investigación y benchmarking de productos</li> <li>3. Propuesta y desarrollo de productos y materiales a ofrecer filtrado por clientes</li> <li>4. Definición de propuestas de diseño</li> <li>5. Definición de estilos a desarrollar</li> <li>6. Elaborar fichas de diseño</li> <li>7. Definición y elaboración de fichas de especificaciones</li> <li>8. Definición y propuesta de arquitectura de productos por cliente</li> <li>9. Elaborar catálogos de combinaciones a ofrecer por cliente y temporada</li> <li>10. Buscar clientes a nivel nacional</li> <li>11. Revisión y auditorias de producto terminado con las fábricas</li> <li>12. Proveer información para el análisis de costos de los productos a ofrecer</li> </ol> <p>(Londoño, 2018)</p>

Brochure Empresarial (Grupo Kidex S.A.S., 2021)

### 2.6.1 Matriz DOFA

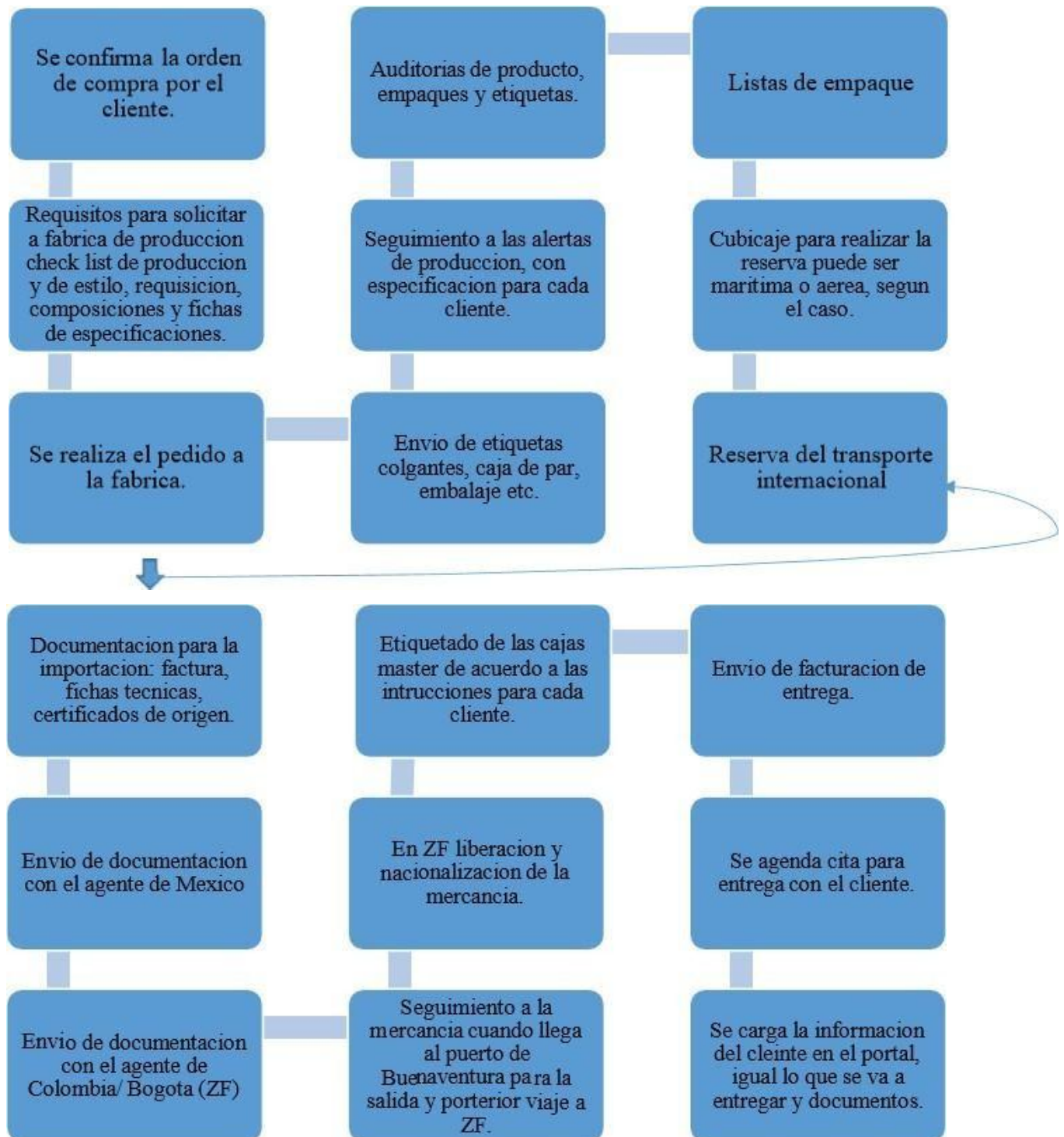
Figura 5. DOFA

<b>MATRIZ DOFA</b>	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Solo cuenta con un proveedor en masa para el zapato de dama y niña.</li> <li>Incumplimiento en parámetros de entrega (Fecha, etiquetas, pares faltantes, pares sobrantes).</li> <li>Dependencia de terceros para la mayoría de los procesos.</li> <li>Personal encargado de muchas actividades diferentes al mismo tiempo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expansión de segmentos de mercado.</li> <li>La competencia local tiene costos de producción más altos.</li> <li>Desarrollo tecnológico e innovación.</li> <li>Mejora en servicio post venta.</li> </ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Los precios que ofrecen los proveedores permiten ofrecer un producto de calidad a precios cómodos a las grandes superficies.</li> <li>La empresa está al tanto de todos los procedimientos que se manejan ya sea directamente o realizando seguimiento.</li> <li>Productos de calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La llegada de calzado desde Asia a precios muy bajos.</li> <li>Los avances tecnológicos y de infraestructura que hacen más competitiva a otras comercializadoras.</li> <li>La tendencia al alza del dólar que hace que aumenten los costos de importación.</li> <li>Perdida de segmentos de mercado.</li> </ul>

Brochure Empresarial (Grupo Kidex., 2021)

### 2.6.2 Flujo grama del Proceso de Importación

Figura 6. Flujo grama del Proceso de Importación



### **3. 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 Kidex S.A.S.
- Manual de procesos de Grupo Kidex S.A.S.

### **4. Aportes**

#### **4.1 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 Mexico , 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.

#### **4.2 Aportes de la Empresa a la Formación Profesional del Practicante.**

La experiencia que logre adquirir durante el periodo de prácticas realizado en Grupo Kidex 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.

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.

### **5. Conclusiones**

La ejecución de un periodo de prácticas empresariales, ofrece al futuro profesional en negocios internacionales 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 forja 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 en la empresa.

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](https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf)
- REXPORATA (2003), *Diccionario de Comercio Exterior*. [www.comercio-externo.es/](http://www.comercio-externo.es/).