

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 del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI- 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.”

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

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe Práctica Empresarial Grupo Kidex S.A.S

Leidy Johanna Alarcón Heredia

**Informe práctica empresarial para optar el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor:

Henry Giovanny Morán Cuán

Esp. Gerencia en Comercio Internacional

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2020

Agradecimientos

Agradecida con Dios, mis padres, amigos y todos aquellos que estuvieron en los momentos que más lo necesitaba para sacar esta carrera adelante, su apoyo, sus consejos, su acompañamiento físico y mental, También a la Universidad Santo Tomas Alma Mater, a mis docentes por darme todo el apoyo siendo un pilar en mi vida y mostrándome el camino a seguir para un desarrollo profesional, moral en el ámbito de los negocios; Agradezco al Grupo Kidex por abrirme las puertas a su equipo de trabajo pudiendo así conocer el mundo de los negocios Internacionales, brindándome la confianza para aportar y crecer profesionalmente junto a ellos.

Tabla de Contenido

Introducción	122
1. Informe Práctica Empresarial Grupo Kidex S.A.S	133
1.1 Justificación.....	133
1.2 Objetivos	133
1.2.1 Objetivo General.	133
1.2.2 Objetivos Específicos	144
2. Perfil de la Empresa	144
2.1 Principales Actividades	144
2.2 Nombre Completo o Razón Social.....	144
2.3 Datos de la compañía	155
2.4 Objeto Social de la empresa	155
2.5 Misión.....	155
2.6 Visión	166
2.7 Objetivos de la Empresa.....	166
2.8 Organigrama de la Empresa	177
3. Portafolio de Productos y/o Servicios de la Empresa	188
3.1. Productos Ofrecidos	20
4. Cargo y Funciones.....	20
4.1 Cargo	20
4.2 Funciones	20
4.3 Descripción de Funciones	21
5. Marco Conceptual y Normativo	3030

5.1 Importación	30
5.2 Exportación	322
5.3 Comercializadora Internacional	355
6. Aportes	377
6.1 Aportes del practicante a la empresa.....	377
6.2 Aportes de la empresa al Practicante.....	388
7. Conclusiones	388
Referencias bibliográficas	40

Lista de Figuras

<i>Figura 1. Estructura Jerárquica de la Organización.....</i>	<i>17</i>
<i>Figura 2. Productos Ofrecidos.</i>	<i>20</i>
<i>Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de pedidos de clientes.</i>	<i>22</i>
<i>Figura 4. Formato de Pedido.</i>	<i>23</i>
<i>Figura 5. Etiqueta Caja de Par y Etiqueta Universal.</i>	<i>24</i>
<i>Figura 6. Productos Del Catálogo Primavera-verano 2020.</i>	<i>26</i>
<i>Figura 7. Captura de pantalla de Inicio del Sistema Interno. Tomado de: Grupo Kidex.2020</i>	<i>27</i>
<i>Figura 8. Envío de muestras comerciales.</i>	<i>28</i>
<i>Figura 9. Captura base para el cubicaje.</i>	<i>29</i>
<i>Figura 10. Captura de pantalla de Lista de empaque. Archivo Cubicaje.</i>	<i>29</i>

Glosario

Aprehensión: Es una medida cautelar consistente en la retención de mercancías respecto de las cuales se configure alguno de los eventos previstos en el artículo 502 del decreto 2685 de 1999 (Dian, 2016).

Arancel: Impuesto cobrado a las importaciones.

Autoridad Aduanera: Es el funcionario público o dependencia oficial que en virtud de la ley y en ejercicio de sus funciones, tiene la facultad para exigir o controlar el cumplimiento de las normas aduaneras (Dian, 2016).

Carta de Porte: La carta de porte es un documento jurídico de carácter declarativo que demuestra que existe un contrato de transporte. Hace constar todas o una parte de las condiciones de realización de un envío de mercancías contratado

Check List: Check-list u hojas de verificación, siendo formatos generados para realizar actividades repetitivas, controlar el cumplimiento de un listado de requisitos o recolectar datos ordenadamente y de manera sistemática. Se utilizan para hacer comprobaciones sistemáticas de actividades o productos asegurándose de que el trabajador o inspector no se olvida de nada importante.

Comercialización: La comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor.

Contrato: Documento que especifica las condiciones de intercambio y detalla los derechos y obligaciones de las partes.

Conversión de divisas: Conversión de los estados financieros de las filiales foráneas en la moneda del país.

Discriminación de precios: Práctica de cobrar precios diferentes por el mismo producto en diversos mercados.

Exportación: Ventas de los bienes producidos en un país a los habitantes de otro.

Importación: Conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

Incoterm: Son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Innovación: Desarrollo de nuevos productos, procesos, organizaciones, prácticas administrativas y estrategias.

Legalización: La legalización es un acto administrativo por el que se otorga validez a un documento público extranjero, comprobando la autenticidad de la firma puesta en un documento y la calidad en que la autoridad firmante del documento ha actuado.

Lista de Empaque: La lista de empaque es un documento que permite conocer el contenido de cada bulto o caja, facilitando de esta forma la identificación de la mercancía del exportador.

Logística: Adquisición y transmisión físicas de material por la cadena de suministro, de los proveedores a los consumidores.

Manifiesto de carga: Es el documento que ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades, cuando estas se movilizan en vehículos de servicio público, mediante contratación a través de empresas de transporte de carga legalmente constituidas y debidamente habilitadas por el Ministerio de Transporte.

Muestras Comerciales: Es una pequeña cantidad de producto que se enseña o regala para darlo a conocer o promocionarlo. A un conjunto de muestras se le denomina muestrario.

Purchase Order PO: Una orden de compra es un documento comercial y una primera oferta oficial emitida por un comprador a un vendedor, indicando tipos, cantidades y precios acordados para productos o servicios.

Riesgo político: Probabilidad de que las fuerzas políticas generen cambios radicales en el entorno de negocios de un país y afecten las utilidades y otras metas de una empresa comercial.

Segmentación del mercado: Detección de grupos de consumidores con hábitos de compra que tienen diferencias importantes con otros grupos.

Resumen

El propósito de realizar el informe de la práctica empresarial realizada en el Grupo Kidex SAS., es evidenciar las actividades que se llevaron a cabo durante el proceso de práctica, el cargo asignado para dicha práctica fue de auxiliar de comercio exterior correspondiente a el área administrativa del Grupo Kidex SAS, cargo en el cual se tenían que desarrollar actividades de comercio internacional muchas de ellas aprendidas y estudiadas en el pensul de la carrera universitaria., La logística, la documentación, la importación y exportación era en el área del calzado, dirigida específicamente a niñas y mujeres de diferentes países y con diferentes estilos.

Durante el tiempo en que se llevó a cabo la práctica profesional no solo se brindó a la empresa conocimientos traídos desde la universidad, sino que también se adquirieron nuevos conocimientos en la realidad de lo que es el ser un negociador internacional al tener que relacionarse con clientes desde Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Estados Unidos.

Palabras Claves: Importación, Exportación, Calzado, Comercialización, documentos de importación, Cubicaje, Embarque, Practica, Grupo Kidex SAS.

Abstract

The purpose of making the report of the business practice carried out in the Grupo Kidex SAS, is to demonstrate the activities that were carried out during the practice process, the position assigned for said practice was of foreign trade assistant corresponding to the administrative area of the Grupo Kidex SAS, a position in which international trade activities had to be developed, many of them learned and studied in the course of the university career., The logistics, documentation, import and export were in the area of footwear, directed specifically girls and women from different countries and with different styles.

During the time in which the professional practice was carried out, not only knowledge brought from the university was provided to the company, but also new knowledge was acquired in the reality of what it is to be an international negotiator when having to interact with clients from Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru and the United States.

Keywords: Import, Export, Footwear, Marketing, documents import, Cubing, Shipping, Practice, Grupo Kidex SAS.

Introducción

El siguiente trabajo tiene como objetivo demostrar los conocimientos adquiridos durante la práctica empresarial en el Grupo Kidex SAS, Siendo la práctica empresarial la modalidad escogida como proyecto de graduación y así obtener el título de Negocios Internacionales, en este informe podremos detallar las actividades realizadas y los conocimientos adquiridos como auxiliar de comercio exterior.

Como practicante ejercí actividades de apoyo específicas en el área administrativa tales como, preparación de documentación, manifiestos, listas de empaque, cubicaje, certificado de origen y seguimiento a la mercancía. El Grupo Kidex SAS empresa dedicada a la comercialización de calzado infantil y dama es la encargada de que el producto llegue a su debido país y cliente en perfecto orden teniendo cuidado del embalaje, facturación y debida legalización de los productos ya sea nacional o internacional aprovechando así alianzas políticas que tienen con países vecinos.

También se podrán visualizar los conocimientos adquiridos en este entorno de la comercialización de productos en el exterior poniendo a prueba y ejerciendo en la realidad los conocimientos adquiridos a lo largo de una carrera elevando así mis aptitudes y autoestima profesional generando luego una sana competitividad en el mundo de los negocios internacionales.

1. Informe Práctica Empresarial Grupo Kidex S.A.S

1.1 Justificación

En la realización de la práctica empresarial en Grupo Kidex SAS me di cuenta de la gran importancia que tenemos los profesionales de negocios internacionales en el ámbito del apoyo y el seguimiento a otras empresas pues en el equipo de trabajo no simplemente se comercializaba sino que también se daba apoyo al equipo de producción con el material de fabricación y la creación de los estilos, asimismo se hacía seguimiento a los clientes y se daba apoyo a nuevos emprendedores facilitando catálogos de productos y una buena propuesta de negocio.

En el desarrollo de mi práctica profesional se me permitió no solo adquirir más conocimiento de la realidad de los negocios sino también desarrollar otras habilidades que le dan un valor agregado a mi conocimiento y lo que podre aportar en un futuro a una empresa nueva o a el desarrollo de un proyecto propio.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General. Ampliar los conocimientos que se adquirieron en el proceso de aprendizaje de toda la carrera de negocios internacionales, aplicándolos con gran empeño en la práctica que se ejerció en Grupo Kidex SAS para así tener un desempeño eficaz a la hora de enfrentarse a nuevos proyectos.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Adquirir más conocimiento en la elaboración de documentación para la legalización de mercancías., tales como, la declaración de importación, factura comercial, certificado de origen, lista de empaque, etc.
- Aportar en base a conocimientos adquiridos maneras de minimizar errores en documentación, realizando la mejoría de los check list y los manuales de realización de documentos.
- Ser de apoyo en la organización de inventarios de mercancía nacional e internacional a la que se tiene acceso.
- Hacer un seguimiento de clientes, brindando apoyo en la recepción de pedidos, el proceso de captura, revisión, aprobación y envío a la fábrica.
- Ser de apoyo en la realización de los catálogos según las temporadas.

2. Perfil de la Empresa

2.1 Principales Actividades

Comercio al por Mayor de Calzado

2.2 Nombre Completo o Razón Social

Grupo Kidex S.A.S.

2.3 Datos de la compañía

- Ubicación: Calle 32 N° 28-31 apto 504 Barrio La Aurora, Bucaramanga Santander
- Teléfono: 6459132
- Email: info@kidex.net
- Gerente General: Eduardo Kim
- Jefe Inmediato: Sandra Milena Celis Romero

Grupo Kidex S.A.S. es una empresa en Colombia, con sede principal en Bucaramanga. es una empresa dedicada a la comercialización al por Mayor, sus productos son el calzado para niña y dama. La empresa fue fundada en 27 de julio de 2009. Actualmente emplea a 5 (2020) personas.

2.4 Objeto Social de la empresa

Grupo Kidex SAS empresa asesora, comercializadora y distribuidora de calzado tiene como objeto principal desarrollar la actividad del diseño del zapato y comercialización de este mismo, en general toda actividad conexa o complementaria a lo relacionado con el desarrollo en el sector del calzado.

2.5 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.” (Informe Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

2.6 Visión

“Posicionarse para el año 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.” (Informe Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

2.7 Objetivos de la Empresa

- “Garantizar la elaboración de calzado de excelente calidad y de manera rentable para la empresa, permitiendo de esta manera que la organización crezca generando mayor bienestar para sus colaboradores y el sector calzado del país.” (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).
- “Mantener una comunicación constante, clara y precisa con las fábricas, con el fin de crear una retroalimentación durante el desarrollo de los diferentes diseños de calzado, para garantizar la creación de un producto como los requerimientos y estándares de calidad que exige el mercado internacional.” (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).
- “Conocer las normas legales vigentes que rigen el comercio internacional, relacionadas con la exportación de calzado y marroquinería, logrando así procesos más eficaces.” (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- “Participar de manera activa en diferentes ferias internacionales, con el fin de concretar futuros clientes y a su vez actualizarse de las nuevas tendencias en materiales y diseños, para ofrecer a sus clientes en las diferentes temporadas del año un calzado novedoso y único”. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).
- “Participar de manera activa en ferias nacionales, con el fin de conocer el trabajo de los diferentes fabricantes colombianos y así lograr crear una alianza o trabajo conjunto como posibles proveedores.” (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

2.8 Organigrama de la Empresa

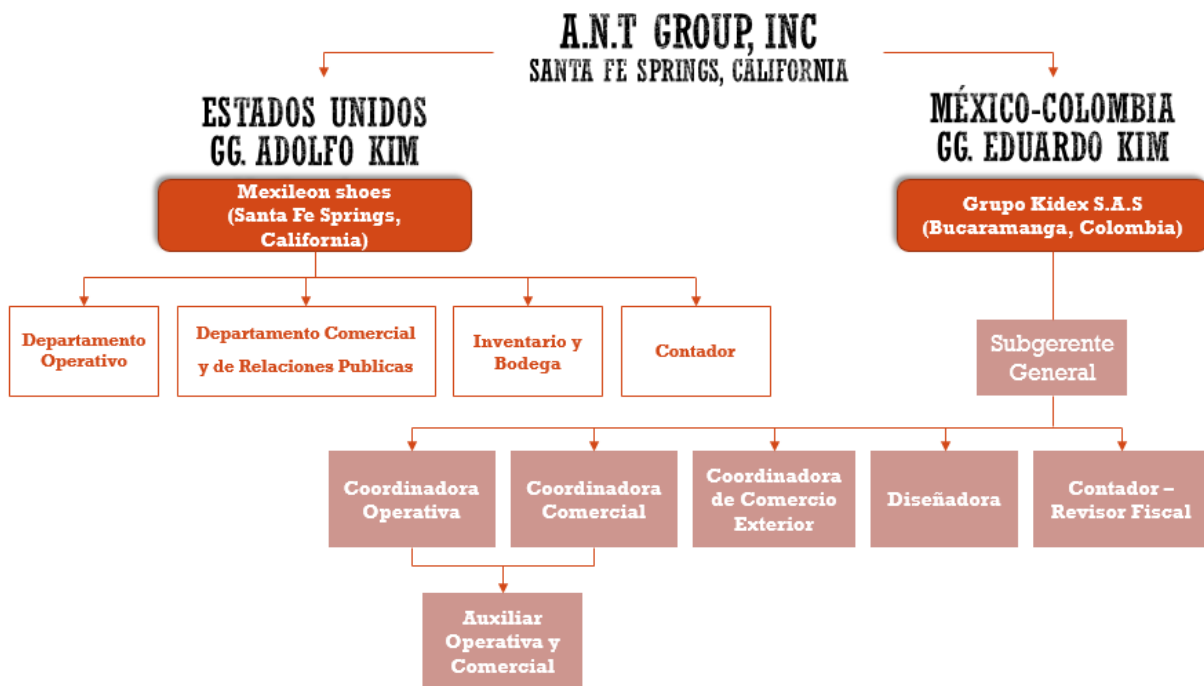


Figura 1. Estructura Jerárquica de la Organización

3. Portafolio de Productos y/o Servicios de la Empresa

- ***Acompañamiento y asesoría permanente a los fabricantes de calzado.*** Es el servicio que permite garantizar la calidad y el buen rendimiento por parte de los fabricantes del calzado, para tal fin, se cuenta con un cronograma de visitas que asegura un seguimiento más preciso y organizado donde se revisa, se asesora, se aprueban y se proponen posibles cambios o modificaciones cuando son requeridos. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- ***Asesoría en Comercio Exterior.*** A través de personal capacitado en el tema, el Grupo KIDEX S.A.S busca que los fabricantes de calzado conozcan y aprendan acerca de toda la información necesaria sobre el proceso de exportación. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- ***Elaboración de la documentación para los despachos.*** Con el fin de eliminar errores en su elaboración y agilizar su diligenciamiento, Kidex S.A.S. cuenta con personal con el conocimiento requerido para la gestión y trámite de los documentos requeridos para adelantar las operaciones de exportación. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- ***Seguimiento a los clientes internacionales.*** Es de vital importancia para el Grupo KIDEX S.A.S debido a su presencia internacional, el garantizar la plena satisfacción de sus clientes, para esto, semanalmente se realiza un seguimiento que consiste en un contacto telefónico en el que se toman nuevos pedidos, se responden inquietudes y se toman sugerencias con el fin de mejorar el servicio ofrecido. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- ***Desarrollo y continúa innovación en el calzado para cada temporada.*** La calidad y la innovación que ofrece el Grupo KIDEX S.A.S en cada temporada del año son el resultado del trabajo conjunto que se realiza en compañía de los fabricantes y el gerente de Kidex S.A.S, los

cuales, en reuniones pactadas antes de cada temporada, comparten ideas y escuchan propuestas para finalmente obtener el diseño que será fabricado. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- ***Elaboración de catálogos para muestras en ferias comerciales.*** Después del proceso de desarrollo de los zapatos y fabricación del prototipo, se empiezan a elaborar los catálogos que sirven como material de apoyo en los diferentes eventos y ferias internacionales a los que asiste El Grupo KIDEX S.A.S y que a su vez son una herramienta de trabajo de los viajeros (Vendedores) que ofrecen el producto terminado. Estos catálogos contienen información acerca de las tallas, colores y precios en los que se pueden encontrar los diferentes estilos de zapatos. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

- ***Envío de muestras comerciales y pedidos.*** Este servicio consiste en el envío de las muestras comerciales que son enviadas a los diferentes mercados donde KIDEX S.A.S opera, como también en el despacho de los pedidos que se capturan durante cada temporada. (Información Empresarial Grupo Kidex S.A.S, 2020).

3.1. Productos Ofrecidos

Name	Stock No.	Color	Size	Price
Hailey 	3324-01P	Black Patent	21 - 24 EUR	28,00
	3324-18P	Ok. Brown Patent	25 - 29 EUR	30,00
	3324-27P	Navy Patent		
	3324-63P	Cherry Patent		
	3324-73P	Bronze Patent		
	3324-01L	Black Leather		
Katie 	3325-01P	Black Patent	21 - 24 EUR	28,00
	3325-01R	Black Rustik	25 - 29 EUR	30,00
	3325-02R	Gray Rustik		
	3325-18R	Ok. Brown Rustik		
	3325-27R	Navy Rustik		
	3325-44R	Orange Rustik		
Veronica 	3326-01P	Black Patent	21 - 24 EUR	28,00
	3326-18P	Ok. Brown Patent	25 - 29 EUR	30,00
	3326-27P	Navy Patent		
	3326-63P	Cherry Patent		
	3326-73P	Taupe Patent		
	3326-73P	Bronze Patent		
				



Figura 2. Productos Ofrecidos.

Fuente: Adaptado de (KidExpress,2019 - Fábrica de calzado Tropicana,2020).

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

Auxiliar de Comercio Exterior

4.2 Funciones

- Contacto con clientes de Estados Unidos
- Seguimiento de clientes no frecuentes
- Proporcionar asesoría y acompañamiento Profesional a clientes y proveedores

- Captura de Pedidos
- Base para la elaboración de etiquetas
- Arreglar fotos en el programa Corel para la elaboración de catálogos
- Manejo del programa OMS Grupo Kidex SAS
- Hacer seguimiento en FedEx de envío de muestras comerciales
- Realización del Cubicaje de los Embarques

4.3 Descripción de Funciones

- **Contacto con Clientes de Estados Unidos**

Grupo Kidex SAS recibe las llamadas de los clientes directamente desde Estados Unidos, clientes con tiendas locales, se procede a tomar el pedido de los pares que necesitan o se resuelven dudas correspondientes a pedidos anteriores. Los días lunes y jueves son los escogidos para realizar la toma de pedidos y las llamadas.

La toma del pedido se le entrega al encargado en mexileon shoes quien es don Adolfo Kim, ellos se encargan de la distribución de los productos cerca de su área y para quienes se encuentran lejos se ofrece un servicio por medio de la empresa UPS (United Parcel Service).

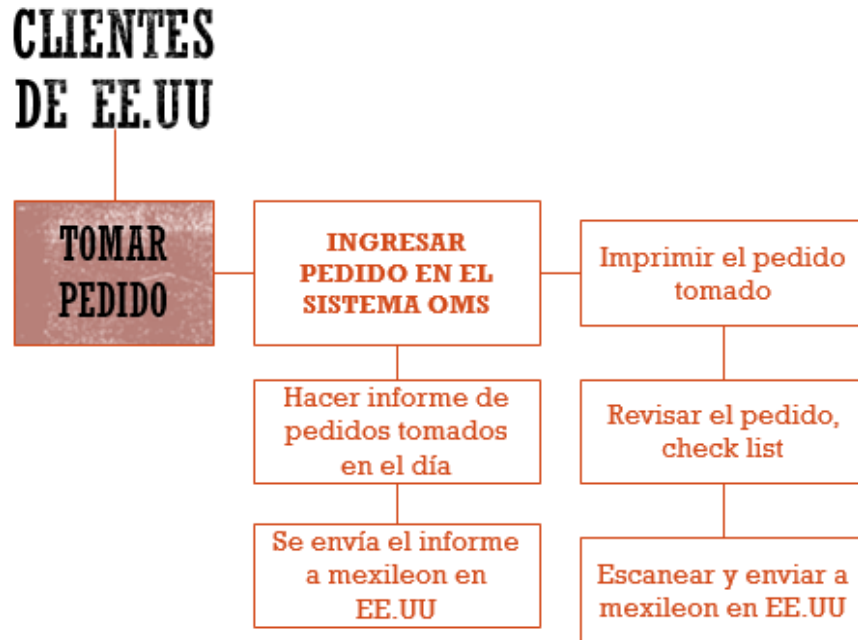


Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de pedidos de clientes.

Fuente: Adaptado de: (Rojas, 2019). Archivo Grupo Kidex.

- **Seguimiento de Clientes no Frecuentes**

Cada mes se hizo un seguimiento de todos los clientes y se hacía un listado de los clientes que han dejado de hacer pedidos para poder hacerles un seguimiento e incentivarlos con nuevas líneas, nuevos catálogos a hacer pedidos nuevamente, Grupo Kidex SAS es el encargado de la realización estas llamadas para no perder esos clientes antiguos pues son fundamentales para la empresa.

- **Proporcionar Asesoría y Acompañamiento Profesional a Clientes y Proveedores**

Ser de colaboración a nuestros proveedores en tema de compra de materiales su calidad y los documentos requeridos para la exportación. La asesoría la proporciona el representante legal, mi apoyo constaba en revisar la información diligenciada en los documentos realizados por el Grupo Kidex como el Certificado de Origen, Facturas, etc. Este tipo de apoyo me permitió identificar los tipos de documentación necesarios para comercio entre México, EE. UU y Colombia.

- **Captura de Pedidos**

Los pedidos llegan a través de llamadas, e-mail o fax; los clientes a quienes anteriormente se les ha hecho estudio de mercado para poder venderles el calzado hacen sus pedidos, cuando la orden se toma por llamada telefónica se pasa a un formato que recoge toda la información del pedido como, el número de estilo, color, tallas, cantidad, nombre de la empresa, fecha, medio de envío. La misma información la envían cuando es por medio e-mail o fax; después de tomar el pedido este se ingresa al sistema OMS (Office Master System), para así generar una orden de compra, se imprime y luego se revisa junto con el pedido original para que todo se encuentre correctamente antes de ser escaneada y enviada a EE.UU.

MexiLeon Shoes, Inc.
Children's Footwear Distributors
11829 Hamden Place
Santa Fe Springs, CA 90670-3213
Tel: (562) 654-2800 Fax: (562) 654-2803

BILL TO: Castañeda shoes
Jose Castañeda
PHONE: ()

SHIP TO:

ORDER NO.:

DATE OF ORDER: 03/26/2018 **START DATE:** 03/27/2018 **CANCEL DATE:** **SHIP VIA:** UPS **TERMS:** **SALES PERSON:** **REFERENCE NO.:** Phone-72

SIZE	DESCRIPTION	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	TOTAL
1	6036 Blanco																												1
2	6136 Blanco																												1
3	6141 Pink/Pink																												1
4	6129 Black/Black																												1
5	7001 Negro																												1
6	6051 Negro																												1
7	6232 Negro																												1
8	6232 Blanco																												1
9	6232 Negro																												1
10	6246 Negro																												1
11	6246 Blanco																												1
12	4600 Negro																												1
13	4600 Negro																												1
14	4610 Negro																												1
15																													1
16																													1
17																													1
18																													1
19																													1
20																													1

SPECIAL INSTRUCTIONS:

TOTAL: 73

Figura 4. Formato de Pedido.

Fuente: Adaptado de (Grupo Kidex S.A.S,2020).

- **Base para la Elaboración de las Etiquetas**

Las etiquetas son las que contienen la información del producto que va embalado en la caja donde van los zapatos, elaboramos una base en Excel que debe contener información la cual debemos revisar antes de ser enviada a México con ayuda de un chek list; después de esto se envía la información vía e-mail donde se encargan de hacer las etiquetas.

A continuación, mostrare ejemplos de los dos tipos de etiquetas manejadas y la información que debíamos verificar estuviera correctamente localizada y fuera la especificación de cada tipo de zapato y serie que le correspondía.



Figura 5. Etiqueta Caja de Par y Etiqueta Universal.

Fuente: Adaptado de (Grupo Kidex S.A.S, 2020).

La Etiqueta Caja de Par debía contener la siguiente información:

- Store packing code
- Dept and Class
- Lot #
- Dept
- Lot and Size digits
- English and French Style Name
- English, Spanish and French Color

- USA, MEX and EUR Size
- Price Code
- Age Code
- Product Code
- Quantity by Size

La Etiqueta Universal debía contener la siguiente información:

- Size
- Price Code
- Code Lot
- Serie
- Country (Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala; Honduras y Nicaragua)
- Price per-country
- Style, Color and Mex Size
- **Arreglar fotos en el programa Corel para la elaboración de catálogos**

Grupo Kidex SAS tiene su propio catálogo de productos, en mi práctica profesional participe en la creación del catálogo de primavera 2020 para dos marcas mediante el programa Corel, con el cual se hacia la limpieza de fotos de los productos con nuevos estilos y diseños para ponerlos en el catálogo; después de que el catalogo es revisado por don Eduardo Kim se hace envió de este a la fábrica.



Figura 6. Productos Del Catálogo Primavera-verano 2020.
Fuente: Adaptado de (Fábrica de calzado Tropicana,2020).

- **Manejo del Programa OMS en el Grupo Kidex SAS.**

El OMS es el programa que maneja la compañía para tener toda la información de las empresas; el OMS, es un sistema en el cual se introducen los pedidos, se procesan para obtener un archivo con la información del cliente, la fecha de entrega, el total del pedido en dólares y el medio de envío, cuenta con todas las herramientas e información para poder realizar pedidos exitosamente.

Este programa contiene toda la información de la compañía:

Base de datos de clientes (Teléfono, dirección, nombre de propietario), Información histórica de compras por cliente, fecha, viajero, Información de los pagos realizados, Información de facturas por pagar, Ventas hechas por los viajeros, Listado de estilos y colores de todas las temporadas, Base de datos de Proveedores, Deudas y saldo a favor con los proveedores, Inventario en bodegas.

Permite realizar:

Órdenes de compra, Captura de pedidos, Devoluciones, Reportes de pedidos, Reporte de ordenes abiertas, Cancelaciones de pedidos, Reporte por líneas, Estados de cuentas.



Figura 7. Captura de pantalla de Inicio del Sistema Interno. Tomado de: Grupo Kidex.2020

- **Hacer seguimiento en FedEx de envío de muestras comerciales**

“FedEx Corporation es una compañía de logística de origen estadounidense, que tiene cobertura a nivel internacional. Fue fundada bajo el nombre Federal Express en 1971 por Frederick W. Smith en Little Rock. En 1973 se trasladó a Memphis. FedEx es una abreviación del nombre original de la compañía: Federal Express” (información extraída de la página de FedEx, 2020).

Los envíos de muestras comerciales se hacen por medio de la empresa ya mencionada, mi trabajo era hacer el constante seguimiento de estas guías cada vez que se hacía envío de una muestra hasta que llegaba a su lugar de destino; constando con su debido reporte cada vez que se actualizaba el estado del envío.



Figura 8. Envío de muestras comerciales.

Fuente: Adaptado de (Fedex,2019).

- **Realización del Cubicaje de los Embarques**

Para poder tener un presupuesto previo y tomar una decisión acerca del tipo de contenedor que se va a necesitar para poder seleccionar el tipo de transporte que se utilizara, ya sea marítimo o aéreo que son los más prudentes a usar; se realiza el cubicaje de los embarques con su respectiva lista de empaque.

La información que se necesitaría es:

- Tipo de Empaque (bolsa o caja) usualmente se usa para los zapatos.
- Numero de estilo
- Marca del zapato

- Cantidad de pares por caja
- Total de pares
- Total, de cajas.

The screenshot shows a detailed inventory table with multiple columns. Key columns include 'Código', 'Marca', 'Color', 'Talla', and 'Cantidad'. The table lists various shoe models, some of which are accompanied by small images. The data is organized in a grid-like format, typical of a spreadsheet application.

Figura 9. Captura base para el cubicaje.

Fuente: Adaptado de (Grupo Kidex S.A.S,2019).

This screenshot displays a table titled 'YAMP - Lista de Empaque Pedido 20183 &'. The table has columns for 'CASA', 'REF', 'MM', 'EMPAQUE', 'PREPAK', 'PEDIDO', 'ESTILO', 'NOMBRE', 'MARCA', 'NOMBRE+COLOR', 'QNC PSKU', 'OC', 'LOCAL', 'COD LOCAL', 'COD+LOCAL', and 'COD+COLOR+QUANTIA'. It lists packaging information for various locations, with some rows highlighted in yellow.

Figura 10. Captura de pantalla de Lista de empaque. Archivo Cubicaje.

Fuente: Tomado de Grupo Kidex.2020

5. Marco Conceptual y Normativo

5.1 Importación

Modalidad de las Importaciones:

- **Importación Ordinaria** Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en el de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar. (Legiscomex,2020)

Procedimiento importación ordinaria:

- Estudio de mercado.
- Clasificación arancelaria.
- Tramitar los vistos buenos que sean necesarios.
- Trámite ante el Ministerio de comercio, Industria y Turismo.
- Llegada de la mercancía al país.
- Validación de los documentos de viaje.
- Depósito de la mercancía.
- Declaración andina de valor.
- Declaración de importación.

Declarantes: el obligado a declarar es el importador, entendido como quien realiza la operación de importación o aquella persona por cuya cuenta se realiza.

Presentación de la declaración de importación: (artículo 120).

- **Oportunidad:** deberá presentarse dentro del año siguiente a la exportación de la mercancía que sea objeto de reparación o reemplazo. Lugar: ante la administración de la aduana del lugar donde se encuentre la mercancía.

- **Medio:** Sistema informático aduanero.

- **Contenido:** Modalidad de la importación. - Nit. del importador y del declarante. - País de origen de las mercancías. - Subpartida arancelaria. - Descripción de la mercancía, cantidad valor, tributos aduaneros y tratamiento preferencial si a éste hubiere lugar.

- **Declaración de unidades funcionales:** cada envío deberá declararse por la subpartida arancelaria que se fije para la unidad funcional y se debe dejar constancia que los elementos forman parte de la unidad.

- **Documentos soporte (artículo 141):**

Obligación: obtener antes de la presentación de la declaración de importación y conservar los originales por un periodo de cinco años.

Relación de documentos: Copia de la declaración de exportación definitiva o temporal para perfeccionamiento pasivo, según el caso, que contenga los datos que permitan determinar las características de la mercancía exportada con el fin de establecer su identidad o equivalencia, según el caso, con la que se importa; - Original del documento de transporte y - Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la Declaración de Importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado.

Aceptación de la declaración de importación:

- **Cuando se entiende aceptada:** cuando la autoridad aduanera valide la información y verifique la inexistencia de causales establecidas en el artículo 122 del decreto 2685/99, y asigne el número y fecha y autorice la impresión de la declaración correspondiente.

- **Causales de no aceptación (artículo 122):** Cuando se presente vencido el término de almacenamiento. - Cuando se presente en un Administración de la Aduana diferente a la de la jurisdicción donde se encuentra la mercancía. - Cuando la liquidación de los tributos aduaneros realizada por la Aduana es diferente a la de la declaración, con base a los datos suministrados por el declarante.

5.2 Exportación

Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios. (DIAN, mincit.gov.co)

Modalidades de Exportación (DIAN, mincit.gov.co):

- **Exportación Definitiva:** La exportación definitiva se define como el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afecta a ningún tributo. Dependiendo si la exportación es directa (sin ingreso a depósitos temporales) o indirecta (con ingreso a depósitos temporales).

- **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo (Dec. 2685 de 1999, art.289):**

- Salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas.
- Para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o una zona franca.
- Deben ser reimportadas dentro del plazo señalado en la declaración de exportación, prorrogable por un año más.

- **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado (Dec. 2685 de 1999, art.297):**

- Salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas.

- Para atender una finalidad específica en el exterior.
- Debe ser reimportada sin haber experimentado modificación alguna.
- Termino de permanencia en el exterior o zona franca, no podrá ser superior a un año, prorrogable una sola vez.
- Bienes que forman parte del patrimonio cultural de la Nación: Plazo no superior a tres (3) años, garantía bancaria o de seguros que asegure la reimportación.
- **Reexportación (Dec. 2685 de 1999, art.303):**
 - Salida del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación y ensamble.
- **Reembarque (Dec. 2685 de 1999, art.306):**
 - Salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento.
 - No haya operado el abandono legal.
 - No hayan sometidas a ninguna modalidad de importación.
 - No procede para sustancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes.
 - Constitución de garantía bancaria o de seguros por el 100% del valor CIF de las mercancías que serán reembarcadas.
- **Exportación por tráfico postal y envíos urgentes (Dec. 2685 de 1999, art.310):** – Envíos de correspondencia, envíos que salen del territorio nacional por la red oficial de correos y envíos urgentes.
 - Su valor no debe exceder de dos mil dólares (US\$2.000).

– Los intermediarios de tráfico postal y envíos urgentes, presentarán a través de los servicios informáticos electrónicos la información del manifiesto expreso individualizando cada uno de los documentos de transporte.

- **Exportación de muestras sin valor comercial (Dec. 2685 de 1999, art.318):**

– Valor anual máximo a exportar es de diez mil dólares (US\$10.000), por cada exportador en todo el territorio aduanero nacional.

– Excepciones:

- Café
- Esmeraldas
- Artículos manufacturados de metales preciosos
- Oro y sus aleaciones
- Platino y metales del grupo platino
- Cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro
- Plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación esté

prohibida, tales como los bienes que forman parte del patrimonio de la nación.

– Los productos sujetos a vistos buenos, deberán cumplir con este requisito al momento de presentar la solicitud de autorización de embarque.

- **Exportaciones temporales realizadas por viajeros (Dec. 2685 de 1999, art.322):** – Mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país.

– Que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos.

– No están comprendidos los efectos personales que lleven consigo los viajeros que salgan del territorio aduanero nacional.

- **Exportación de menajes (Dec. 2685 de 1999, art.326):**

- Exportación de menajes de los residentes en el país, que salen del territorio aduanero nacional para fijar su domicilio en exterior.

- Plazo para presentar la solicitud de autorización de embarque:
30 días calendario antes de la salida del propietario o 120 días calendario siguiente a la fecha de salida del propietario.

- **Programas especiales de exportación (Dec. 2685 de 1999, art.326):**

- En virtud de un acuerdo comercial un residente en exterior compra materias primas, insumos, bienes intermedios, material de empaque o envases, de carácter nacional a un productor residente en Colombia.

- Quien entrega a otro productor residente en Colombia, para que elabore y exporte los bienes manufacturados.

- Estos productores deben inscribirse ante la DIAN.

- El productor exportador de PEX debe presentar a través de los servicios informáticos electrónicos el “Certificado PEX”.

A las anteriores modalidades se les aplicarán las disposiciones contempladas para la exportación definitiva, con las excepciones que se señalen en cada modalidad.

5.3 Comercializadora Internacional

- **Definición de C.I**

Son sociedades constituidas en cualquiera de las formas establecidas en el Código de Comercio. En términos generales, pueden definirse la CI como una sociedad mercantil especializada con una gran capacidad para detectar y generar negocios de larga duración y concretarlos en los diferentes

mercados mundiales. Las C.I. son organismos calificados para evitar el fracaso y asegurar el éxito en una comercialización internacional.

- **Objeto Social de una C.I**

La C.I. tiene por objeto principal efectuar operaciones de comercio exterior, también orienta sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos nacionales en el mercado internacional. Dentro de su objeto se incluye las importaciones de bienes e insumos para abastecer el mercado interno, o para transformarlos y exportarlos. (Ley 67 de 1979, reglamentada por el Dto. 1740 de 1994).

- **Ventajas de una C.I**

Beneficiarse conjuntamente con su proveedor de las líneas de crédito de Bancoldex. Acceder directa o indirectamente a los sistemas especiales de importación -exportación. Obtener la exención del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación.

- **Importancia de una C.I**

Básicamente, la importancia que tienen en este momento la comercializadora internacional se debe a la gestión que estas realizan en el campo de las exportaciones, puesto que brindan la oportunidad de agrupar a varios proveedores de un mismo sector y sirven de canal para investigar mercados, buscar nuevas oportunidades de negocios, asesorar en adecuación de productos y exportar como mayoristas en mercados o “nichos” exigentes y puntuales, impulsando de esta manera la cuota de producción nacional para exportación.

Las CI se convierten en un organismo efectivo por la cual los pequeños industriales convergen para entrar a los mercados mundiales y ser competitivos. El “egoísmo empresarial” ha sido desde hace muchos años el factor que frena el crecimiento de la economía nacional y debido a este

fenómeno se puede atribuir la falta de difusión y aprovechamiento de las comercializadoras internacionales.

6. Aportes

6.1 Aportes del practicante a la empresa

Durante la práctica empresarial se hicieron aportes que mejoraban procedimientos que se debían realizar con frecuencia en la empresa para así desarrollarlos cada vez mejor y con menos porcentaje de error. Uno de esos procedimientos era la realización de manuales de instrucción que prometía hacer paso a paso de las actividades con seguridad, pues eran una guía de apoyo que explicaba cada detalle.

- **Manual para la recepción de llamadas en Grupo Kidex:** Tomando como guía la operación que se me encargo hacer de recibir las llamadas entrantes provenientes de clientes a la hora de tomar un pedido o buscar soluciones rápidamente se creó el manual para recibir las llamadas desde el momento de contestar hasta el momento de colgar o transferir la llamada a la persona correspondiente, Grupo kidex recibía llamadas de diferentes partes de América y el manual permitía tener una guía de cómo solucionar con la mayoría de los clientes pues al ser de otros países las llamadas debían tener respectivos protocolos con cada uno de ellos bien si eran desde Estados Unidos, México, Costa Rica, Panamá o Colombia.

6.2 Aportes de la empresa al Practicante

Como practicante de Negocios Internacionales tuve la oportunidad de conocer toda la logística que se realiza a la hora de hacer una importación, reforzando así todos los conocimientos teóricos adquiridos en la carrera universitaria.

- **Conocimientos en el área del Calzado su Importación y Exportación:** durante la experiencia que se tuvo en la práctica empresarial se procesaron varios embarques de calzado dirigidos de Estados Unidos y México para Colombia, estando al pendiente de las actividades que llevaba consigo.

- **Manejo de sistemas y programas Microsoft:** mucha de la experiencia adquirida fue a nivel de Microsoft con programas como Excel y Word para la realización de actividades necesarias para la empresa; también se adquirió capacitación en programas como CorelDraw, Helisa, solución factible entre otros, todas estas eran plataformas virtuales que debían ser operadas correctamente pues eran programas contables, o encargados de la realización de los catálogos y la facturación.

7. Conclusiones

Haber experimentado mi proceso de prácticas empresariales en el grupo Kidex SAS no solo me permitió crecer profesionalmente sino también personalmente en muchas áreas distintas; se me permitió conocer como son realmente las operaciones de comercio exterior, y el valor de una empresa y el desempeño que cumple en la economía de un país.

Además, también pude cumplir las expectativas que tenía al poner en práctica todo lo aprendido en la carrera universitaria; fortaleciendo mis aptitudes y habilidades a través de funciones que

desempeñé en la empresa, pude aprender a trabajar en equipo y aprendí cual es la mejor manera de comunicarme con mis compañeros de trabajo; adaptándome al cambio, aprendiendo a optimizar mi tiempo y a ser más ordenada con toda la información que se recibe.

Referencias bibliográficas

DIAN. (31 de octubre de 2020). Glosario de términos en materia aduanera. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/299368171/Glosario-aduanero-DIAN>

EAE Business School (2020) Términos Incoterm. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>

Grupo Kidex S.A.S (s.f.) Base de Datos para Cubicaje con foto. Consultado el día 14 de octubre de 2020. Obtenido de <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/08/01/7/>

Grupo Kidex S.A.S (s.f.) Base de Datos para Cubicaje con Medidas. Consultado el día 14 de octubre de 2020. Obtenido de <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>

Grupo Kidex S.A.S, (2019), Archivos Generales, Recuperado el 06 de Octubre de 2020

Tropicana. (s.f.). Información General, Recuperado el 17 de octubre de 2019, de 2019, de <http://www.tropicana.com.mx/>