

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 la Práctica Empresarial Grupo Kidex S.A.S.

Jenyffer Dayhana Hernández Pasachoa

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

Director:

Henry Giovanni Morán Cuán

Esp. Gerencia en Comercio Internacional

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Dedicatoria

Todo el éxito que he tenido hasta el momento en mi vida se lo debo a mis padres, quienes siempre han estado a mi lado, llenándome siempre de amor y apoyo incondicional, es por eso por lo que siempre estaré eternamente agradecida con la vida, por darme la oportunidad de tener unos padres como ellos. Este triunfo no es solo mío, es también de ellos, pues gracias a su trabajo duro y su esfuerzo es que pude tener la oportunidad de acceder a una universidad. Hoy les quiero dedicar este gran logro en mi vida a ellos, pues se lo merecen, ya que sin ellos no sería la persona que soy ni el profesional en el que me estoy convirtiendo. Gracias totales a mis padres, esto es para ustedes y por ustedes.

Agradecimientos

Le agradezco a mis padres por brindarme la oportunidad de acceder a un estudio universitario, es algo que nunca dejare de agradecer, pues sé que me permitirá acceder a muchas puertas. Le agradezco a mis maestros, quienes, durante mis años de formación, me transmitieron tanto conocimientos teóricos y prácticos, como conocimientos sobre la vida y el trabajo. Sé que todo lo aprendido me llevara al éxito en mi vida profesional y personal.

Tabla de Contenido

1. Introducción.....	11
2. Justificación.....	12
3. Objetivos	13
3.1 Objetivo General.....	13
3.2 Objetivos Específicos.....	13
4. Perfil de la Empresa	14
4.1 Misión.....	16
4.2 Visión	16
4.3 Objetivos empresariales	16
4.4 Estructura organizacional	18
4.5 Portafolio de servicios y productos.....	18
5. Cargo y Funciones	20
5.1 Cargo	20
5.2 Funciones.....	20
5.2.1 Seguimiento de clientes internacionales	20
5.2.2 Elaboración documentos.....	26
5.2.3 Diseño de catálogo por temporada	29
6. Aportes	31
6.1 Aportes del Grupo Kidex al estudiante	31

6.2 Aportes de la estudiante al Grupo Kidex S.A.S.....	31
7. Conclusiones.....	32
8. Referencias	33

Lista de Figuras

<i>Figura 1. Estructura operativa.</i>	<i>15</i>
<i>Figura 2. Mapa jerárquico.....</i>	<i>18</i>
<i>Figura 3. Diagrama proceso contacto clientes Estados Unidos. Adaptado de: (Manual operativo Mexileon Grupo Kidex S.A.S., 2014).....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 4. Captura sistema interno OMS. Adaptado de: (Manual sistema interno OMS Grupo Kidex S.A.S,2013)</i>	<i>21</i>
<i>Figura 5. Formato para la captura de pedidos Estados Unidos Adaptado de: (Manual Operativo Mexileon Grupo Kidex S.A.S, 2014).....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 6. Captura pedidos en sistema OMS.....</i>	<i>25</i>
<i>Figura 7. Formato Check List de producción.</i>	<i>27</i>
<i>Figura 8. Formato composiciones por Estilo.</i>	<i>29</i>
<i>Figura 9. Formato Catalogo de temporada.</i>	<i>30</i>

Glosario

Importación: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación el ingreso de mercancías procedentes de zona franca industrial de bienes y servicios, al resto del territorio aduanero nacional.

Exportación: es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.

Factura comercial: Es un documento elaborado por el exportador, en la cual se evidencia de manera clara la mercancía vendida y los términos de esa venta.

Lista de empaque: Es la relación de las mercancías contenidas en cada bulto. Entiéndase bulto como todo empaque que contiene fracciones individuales de un mismo producto.

Contrato de transporte: Determina el documento de transporte de acuerdo con el medio usado, marítimo, aéreo o terrestre. En él se encuentra las condiciones en que será transportada la mercancía y como debe ser entregada.

Mercancía: Es todo bien que ha sido clasificado en el arancel de aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

Certificado de origen: Permite hacer valido un acuerdo comercial entre dos países, para acceder a los beneficios dados en el acuerdo. Identifica los productos y su procedencia.

Bill of landing: Es el documento de transporte usado en el transporte marítimo. En él va contenido todas las especificaciones de la mercancía, y las condiciones de transporte y entrega.

Agente de transporte: Entidad especializada en el transporte de mercancías.

Resumen

En el presente informe se podrá evidenciar el proceso llevado por la estudiante durante su práctica empresarial en la empresa Grupo Kidex S.A.S., la cual es un comercializadora internacional de calzado infantil y calzado de dama. En ella, la estudiante logro poner en práctica todos los conocimientos obtenidos en el área de comercio internacional durante su preparación académica en la Universidad, desempeñando la función de auxiliar de comercio exterior, brindando apoyo tanto en las actividades de comercio exterior, como las administrativas propias de la empresa.

Este proceso de la práctica empresarial se hizo con el fin de optar por una de las modalidades de grado para obtener el título de Profesional en Negocios Internacionales.

Este tipo de métodos permiten que los estudiantes logren aplicar en tiempo real, todos los conocimientos obtenidos durante su proceso educativo, lo cual permite que el estudiante obtenga experiencia en el campo real de su profesión, y vaya formando su perfil profesional, perfeccionando sus conocimientos académicos y su formación personal.

Palabras clave: Comercializadora, Calzado infantil, Calzado dama, Importación, Exportación.

Abstract

In this report we will describe the process carried out by the student during her business practice in the company Grupo Kidex S.A.S., which is an international marketer of children's shoes and women's footwear. In it, the student could put in practice all the knowledge obtained in the area of international trade during their academic preparation at the University, performing the role as operational assistant and foreign trade, providing support in both activities, such as administrative aspects of the company.

This process of business practice was done in order to opt for one of the modalities of degree to obtain the title of Professional in International Business.

This type of methods allows students to apply in real time, all the knowledge obtained during their educational process, which allows the student to gain experience in the real field of their profession, and to form their professional profile, perfecting their academic knowledge and his personal training.

Key words: International marketer, children shoes, women footwear, importation, exportation.

1. Introducción

El siguiente informe tiene como principal objetivo, evidenciar el proceso vivido por la estudiante durante su práctica en la comercializadora internacional de calzado infantil y de dama Grupo Kidex S.A.S. Allí pudo aplicar los conocimientos obtenidos durante su formación académica en la carrera de negocios internacionales. Esto le ha permitido obtener la experiencia de desenvolverse en un ambiente laboral y desempeñar unas funciones óptimas de acuerdo con su preparación, con el acompañamiento directo de la empresa.

Este método de aprendizaje y práctica puede ser uno de los más enriquecedores para los estudiantes, ya que logran ver en tiempo real como funciona su profesión, cuál puede ser el enfoque que se le puede dar y que responsabilidades recae en un profesional de negocios internacionales. Esto fomenta la formación de un perfil profesional ético, íntegro y responsable, que es fortalecido con la experiencia. Todo esto permite que, al momento de salir a la vida laboral, se enfrenten con mayor responsabilidad, mayor experiencia y un alto nivel de conciencia sobre su profesión.

Durante los seis meses de la práctica empresarial, fueron muchos los conocimientos y experiencias obtenidas, las cuales se quieren plasmar en este informe, mostrando las principales actividades realizadas por el estudiante durante este periodo y los aportes realizados mutuamente entre empresa y estudiante.

2. Justificación

La práctica empresarial es una experiencia nueva para los estudiantes, ya que permite observar de cerca los diferentes procesos que conforma la profesión de negocios internacionales y tener la experiencia de desenvolverse en un ambiente laboral, cumpliendo con una serie de responsabilidades que ayudan a fortalecer el perfil profesional del estudiante.

La empresa Grupo Kidex S.A.S. es adecuada para tener una experiencia enriquecedora en el área del comercio exterior, ya que es una comercializadora internacional que maneja operaciones tanto en Colombia como en Estados Unidos y México. Su principal actividad es la comercialización internacional de calzado infantil y calzado de dama, pero además para su funcionamiento requiere una serie de actividades administrativas que son clave para el óptimo desempeño de la empresa.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

Aplicar los conocimientos teóricos sobre la logística internacional y el comercio exterior, por medio del apoyo en procesos logísticos y actividades administrativas en la empresa Grupo Kidex S.A.S.

3.2 Objetivos Específicos

1. Establecer contacto con Clientes de Estados Unidos para la toma de pedidos de calzado infantil.
2. Apoyar permanentemente las actividades comerciales y administrativas del Grupo Kidex S.A.S.
3. Asistir en la creación de catálogos por temporada tanto de calzado infantil como de calzado de dama.
4. Preparar la documentación necesaria para el desarrollo adecuado de procesos de importación y exportación de mercancía.
5. Participar activamente de todos los procesos que conforman las principales actividades de la empresa tales como son producción, ventas, contabilidad y logística.

4. Perfil de la Empresa

La empresa Grupo Kidex S.A.S. nace en el 2010 gracias a la iniciativa de inversionistas extranjeros que se sintieron atraídos por el calzado en la zona de Santander. La principal actividad de esta empresa es la comercialización internacional de calzado de infantil y de calzado de dama. Esto es posible debido a que mantiene una comunicación activa con los clientes y con los fabricantes, sirviendo de puente para crear relaciones comerciales a largo plazo. Uno de los principales objetivos del Grupo Kidex S.A.S. es ofrecer calidad tanto en el producto como en procesos de logística que realiza para que el producto llegue en óptimas condiciones y en el tiempo acordado, tal y como el cliente lo solicita. Es por esta razón es que a lo largo de los años ha sido de suma importancia la creación de relaciones comerciales estables con los diferentes fabricantes, quienes siempre han ofrecido la mejor calidad.

Grupo Kidex S.A.S. participa activamente en diferentes ferias del calzado en Colombia, Estados Unidos y México, lo que les permite estar actualizados sobre las nuevas tendencias en diseños de calzado infantil y calzado de dama, además de actualizarse sobre los diferentes materiales usados en la fabricación de este tipo de calzado. Además de actualizarse, dentro de estas ferias de calzado, también es posible adquirir clientes nuevos y expandir su portafolio de clientes a nivel internacional.

La empresa cuenta actualmente con clientes en Estados Unidos donde abastece tiendas independientes y tiendas online. En Colombia cuenta con dos clientes principales que son conocidos como clientes corporativos, porque son empresas con diferentes sucursales en el país, a estos clientes se les provee tanto de calzado de dama como calzado infantil. Además de

clientes, también tiene relaciones comerciales con dos Fábricas dedicadas a la producción de calzado infantil. El calzado de dama ofrecido en Colombia es Importado de México, en donde la empresa cuenta con relaciones comerciales con tres principales fábricas que se encuentran ubicadas en la ciudad de León en el estado de Guanajuato.

La oficina de operaciones administrativas y logísticas se encuentra en la ciudad de Bucaramanga, Santander, en la calle 32 # 28 – 31, en el barrio la Aurora. Desde esta oficina se maneja todo lo relacionado con el contacto con las diferentes fábricas, la preparación de los pedidos de los diferentes clientes internacionales, la logística de distribución de los productos a los diferentes clientes, además de toda la documentación necesaria tanto para el funcionamiento interno de la empresa como de los procesos de importación y exportación.

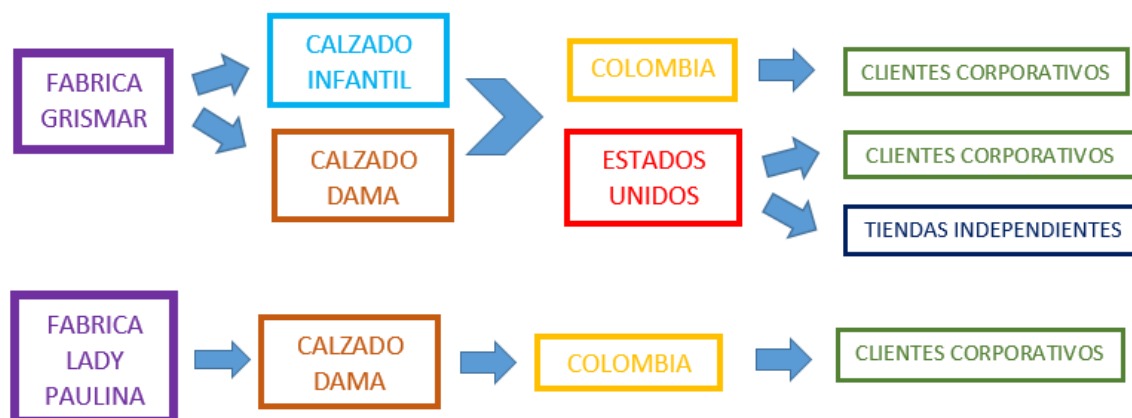


Figura 1. Estructura operativa.

Adaptado de: (Manual de políticas Grupo Kidex S.A.S., 2014)

4.1 Misión

“Más que generar operaciones de comercio exterior, el Grupo KIDEX, busca ofrecer un servicio que supere las expectativas de los clientes a la hora de comprar calzado infantil, en cuanto a la calidad, diseño y canales de distribución.” (Grupo Kidex S.A.S., 2019)

4.2 Visión

“Posicionarse como la primera comercializadora internacional promotora de las exportaciones de calzado infantil hacia los Estados Unidos y América Latina, utilizando como instrumentos su experiencia, conocimiento e innovación continua en todos sus procesos y materiales.” (Grupo Kidex S.A.S., 2019)

4.3 Objetivos empresariales

1. 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.
2. 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 con los requerimientos y estándares de calidad que exige el mercado internacional.

3. Conocer las normas legales vigentes que rigen el comercio internacional, relacionadas con la exportación de calzado y marroquinería, logrando así procesos más eficaces.
4. 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.
5. 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.

4.4 Estructura organizacional

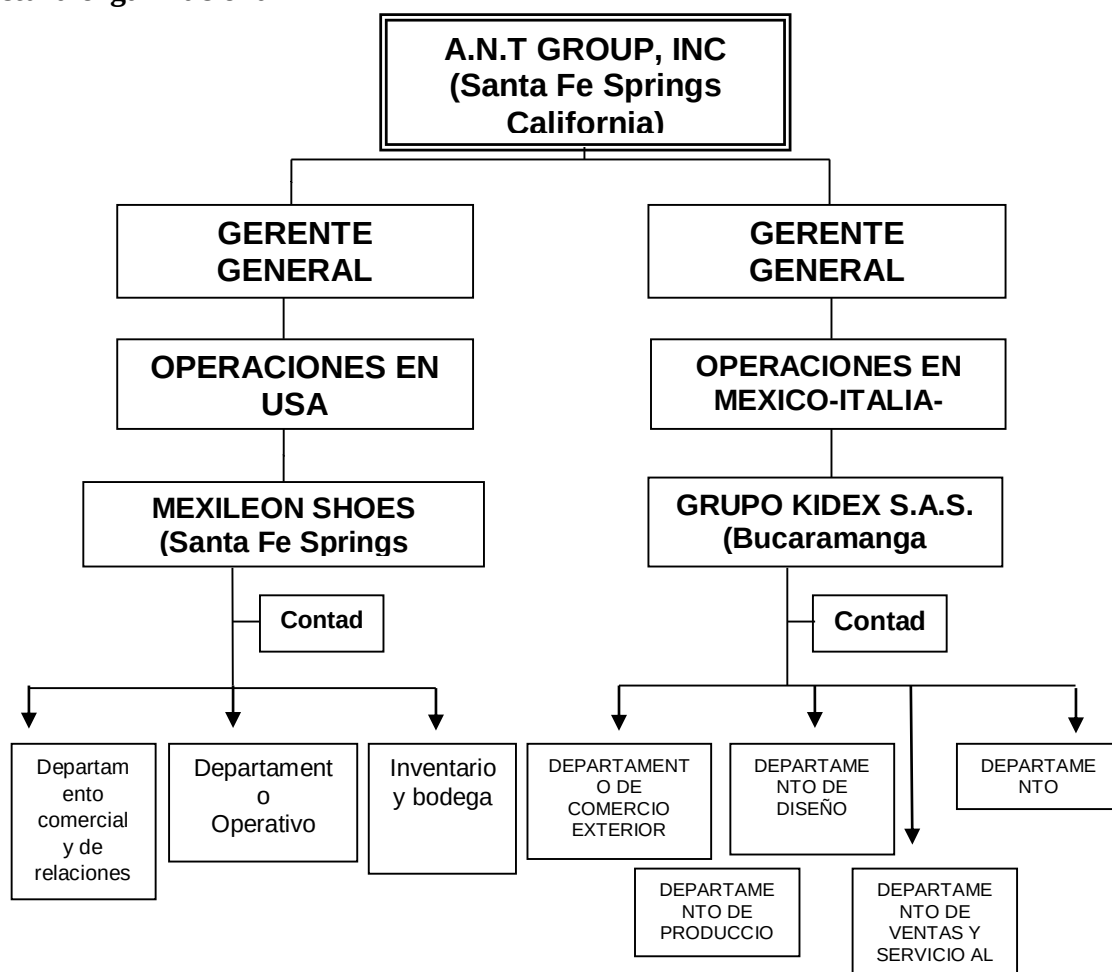


Figura 2. Mapa jerárquico.

Adaptado de: (Manual de políticas Grupo Kidex S.A.S, 2014)

4.5 Portafolio de servicios y productos

- *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.

- *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
- *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.
- *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.
- *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.
- *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.

- *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 con destino a Estados Unidos.

5. Cargo y Funciones

5.1 Cargo

Auxiliar de Comercio Exterior

5.2 Funciones

5.2.1 Seguimiento de clientes internacionales

- *Actividad:* Contacto clientes en Estados Unidos

En la oficina central ubicada en Bucaramanga se reciben y realizan todas las llamadas y contacto con los clientes ubicados en Estados Unidos, más específicamente, en el estado de California en la ciudad de Los Ángeles. Los clientes se comunican para realizar personalmente los pedidos o para resolver inquietudes sobre los pedidos realizados. Los días lunes, martes y miércoles son los más movidos en cuanto a la toma de pedidos, que son enviados en el transcurso de la semana.

Por otro lado, cada vez que se lanza una nueva temporada, se hace la gestión de llamar a cada uno de los clientes personalmente para hacerle saber la existencia de un nuevo catálogo, y se le hace el envío del mismo.

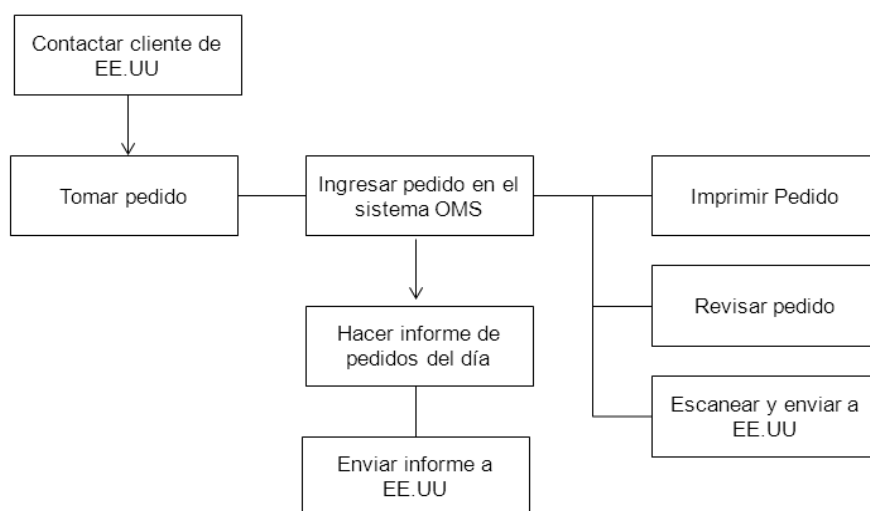


Figura 3. Diagrama proceso contacto clientes Estados Unidos.
Adaptado de: (Manual operativo Mexileon Grupo Kidex S.A.S, 2014)

- *Actividad:* Manejo sistema OMS – Captura de pedidos



Figura 4. Captura sistema interno OMS. Adaptado de:
(Manual sistema interno OMS Grupo Kidex S.A.S, 2013)

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 línea

Por medio de este sistema, se deben capturar los pedidos que se toman por medio telefónico. Este procedimiento se realiza para que se más ágil el alistamiento de la mercancía, reduciendo el margen de error.

Una vez se tiene el pedido tomado físicamente en el formato que se muestra anteriormente, se procede a hacer la captura del pedido en el sistema interno OMS, de la siguiente forma.

- Dar clic en (Add) y (Get next sequence Number) el sistema arroja el número de SO y no se debe digitar, sí se da clic en (List o Edit) hay que digitar el número de SO seguido de la tecla Tab.
- En la casilla Date nunca se modifica la fecha, la arroja el sistema.
- No se modifica el ship date a menos de que el pedido tenga otra fecha de entrega. En este caso es mejor preguntar a Sandra o a Elizabeth.
- Ingresar por qué vía llegó el pedido. (FAX-PHONE-EMAIL o el número que aparece en el pedido) Esta información la proporciona Sandra o Elizabeth.
- Buscar el Nombre de la tienda 
- Nota: Si el cliente aparece con ZZ antes del nombre de la tienda, quiere decir que es un cliente moroso así que no se debe capturar, se debe preguntar.
- Forma de entrega de la Mercancía.
- Delivery: Cuando la mercancía es entregada en la tienda del cliente por la ruta realizada por Pedro.
- UPS: Servicio de transporte para enviar la mercancía Ej: coordinadora
- UCL: Servicio de transporte para enviar la mercancía.
- Pick up: El cliente recoge la mercancía en la bodega.
- Digitar el número del estilo y la corrida y seguir a la Siguiente columna Con la tecla (Tab).
- Digitar el código del Color.
- Se debe digitar una (X) no enumerada.

- Click en guardar (Save)

Ya una vez el pedido este capturado en el sistema interno OMS, se le informa a la persona que se encuentra en bodega que se ha realizado un pedido y que ya se encuentra en el sistema, para que ya pase a ser alistado para enviarse.

- Actividad:* Contacto con clientes no frecuentes

Cada mes se hace una lista con los clientes que han dejado de comprar, con el fin de llamarlos, mostrarles el nuevo catálogo e incentivarlos a realizar sus pedidos de nuevo, muchos de estos clientes han perdido contacto con Mexileon, y en este caso con Grupo Kidex S.A.S., encargado de la realización de llamadas y recepción de pedidos, porque se eliminó el catálogo físico y ellos en su gran mayoría no tienen acceso a un correo electrónico para verlo virtual, otra de sus causas es el aumento en los precios del calzado. Es por esto por lo que grupo Kidex hace

OMS - Company Operating System - Mexileon Shoes, Inc.

Company Operating System Edit Browse Window Help Other System

1 2 3 4

S/O #: 21076 Date: 1/15/2014 Type: ShipDate: 1/16/2014 Cancel: PO#: PHONE Ref#:

5 Cust#: 8253 Terms: C.O.D./PDC30 TermsDay: 0 COD Store#: Ship to same Attn: JOSE MARI

ZAPATERIA MEXICO - SANTA ANA Ship to: ZAPATERIA MEXICO - SANTA ANA Ord.By: ShipVia: Delivery

112 E. FOURTH STREET 112 E. FOURTH STREET Sales 1: VRW Comm.: 0.00 %

SANTA ANA, CA 92701-4602 SANTA ANA, CA 92701-4602 Sales 2: Comm.: 0.00 %

Item#	Color	Description	SZR	TX	Order Qty	Shpd Qty	Price	Ext. Amount	NT	ShipDate
502108-2	01H	502108 Titanium 7.5	X	Y	6	6	12.00	72.00		1/16/2014

7 8 9

Amount: 72.00 Discount: 0.0 % Tax: 0.000 % Freight: 0.00 Note: Yes No

Handling: 0.00 Total: 72.00 Payment: 0.00 Paid By: 10 Check #: Bank#: Comm.Amt: 0.00 FOB: Santa Fe Spring Taxable: 0.00 Nontaxable: 0.00

#Cases: Qty: 6 Order Vlt: 0.00 Balance: 72.00 Save Close Report Help

Figura 6. Captura pedidos en sistema OMS.

Adaptado de: (Manual sistema internos OMS Grupo Kidex S.A.S, 2013)

un continuo seguimiento, pues recuperar a estos clientes es base fundamental para que crezca la compañía.

5.2.2 Elaboración documentos

- *Actividad:* Realizar análisis de costos

El análisis de costos se empieza a realizar una vez el cliente haya seleccionado los estilos que desea comprar, en que combinaciones los desea y en que tallas. Toda esta información es muy importante para sacar todos los costos de producción y logística, y así poder brindarle al cliente los mejores precios a los que puede adquirir el producto. La propuesta se realiza y es enviada al gerente, quien es al final quien toma la decisión y es el encargado de la negociación.

ANALISIS FABRICA LADY PAULINA FALL2019												
FECHA: 02 Abril 2019								COTIZACION EOK				
ESTILO	CLASE	MUESTRA FISICA	TALLAS EUR	LANDED COP	PRECIO SUGERIDO	PRECIO REDONDEADO	MARGEN COTIZADO	Margen Bruto %	Margen Bruto	CROSS DOCKING	Margen Neto %	Margen Neto
97603 	Sandalia	MUESTRA FISICA	35 - 40	32.789,76	39.269,17	39.000,00	16%	#DIV/0!	(32.789,76)	0,00	#DIV/0!	(32.789,76)
97604 	Sandalia	MUESTRA FISICA	35 - 40	34.489,04	41.304,24	41.000,00	16%	#DIV/0!	(34.489,04)	0,00	#DIV/0!	(34.489,04)
97704 	Sandalia	MUESTRA FISICA	35 - 40	27.094,03	32.447,94	32.000,00	15%	#DIV/0!	(27.094,03)	0,00	#DIV/0!	(27.094,03)
97705 	Sandalia	MUESTRA FISICA	35 - 40	26.842,29	32.146,46	32.000,00	16%	#DIV/0!	(26.842,29)	0,00	#DIV/0!	(26.842,29)

Figura 1. Formato análisis de costos Grupo Kidex S.A.S

(Archivos Grupo Kidex S.A.S, 2019)

La importancia del análisis de costos es que permite tener todo el panorama del costo-beneficio que se puede obtener de la venta. Además de esto permite obtener las diferentes opciones para ir a negociar con el cliente y que se logre una gana-gana entre las partes.

- *Actividad:* Hacer check list de producción

Cuando ya se ha llevado a cabo la negociación y se ha llegado a la compra, se debe proceder a dar la orden de producción a las diferentes fábricas. Dentro de las fábricas se maneja un check list, que permite auditar el resultado final del estilo de zapato solicitado, se revisa los detalles como lo son la costura y accesorios. Por esta razón, una vez enviada la orden de producción y se haya iniciado la producción es importante hacer estas auditorías, ya que permiten percatar los errores desde un comienzo y que se puedan corregir a tiempo.

AUDITORIA - CHECK LIST DE ESTILOS		
ESTILO FABRICA	06801	MARCA
ESTILO CLIENTE	06801	Tacos Bajo
NUMERO PEDIDO	20552	
PESPUNTE		
PUNTOS A REVISAR	COLOR DE LA COMBINACION: DURAZNO SAND RATO 202	
CHINELA / PARTE INTERNA/EXTERNA	 	
TALONES - PAR (Verificar que estén derechos y bien montados)		
FOLIADO (Verificar Información y Color de Folio negro)	 Foliado Forro Parte Externa Talla EUR Talla en CM 37 06801 24 Numero de estilo cliente	

MONTADO	
ETIQUETA ADHERIBLE (Suela Ambos pies)	 
SERIGRAFIA COMPOSICION MARCA (En la plantilla - Color Negro)	 
ETIQUETA DE CAJA (Verificar información y ubicación)	 
EMPAQUE	 

Figura 7. Formato Check List de producción.

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

Dentro de la auditoria se revisa que se haya usado el material solicitado, que este bien foliado con la información solicitada para el foliado, debe estar bien a información de las etiquetas que van tanto en el producto como en la caja de entrega, y finalmente que sea empacado en las condiciones que se especificó.

- *Actividad:* Realizar composición por estilos

Uno de los requisitos más frecuentes en la aduana de cada destino al que van a llegar los productos es tener el listado de los materiales que compone cada estilo de zapato. Es por esta razón que cuando se va a enviar un embarque se debe hacer esta actividad. Se realiza un documento en Excel donde se puede observar el estilo de zapato, el color y la cantidad de material que compone ese zapato ya sea de material sintético o de material textil.

Estas composiciones se hacen por pedido y por cliente, se hace inicialmente en un formato de Excel y una vez terminado es transformado en formato PDF para que sea más fácil su impresión y revisión.

COMPOSICIONES PEDIDO 20552 DYLAN SEBASTIAN EN ETIQUETA PESPUNTADA

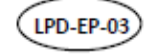
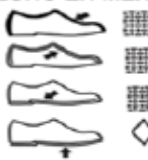
LÍNEA FABRICA	ESTILO FABRICA	ESTILO CLIENTE	COLOR	COMPOSICION
Oxana	07203	07203	Cabra 2019 SI Forro Leni Oro102	 LPD-EP-03 IMPORTADO POR: GRUPO KIDEX,SAS NIT:900302701-6 SIC:900302701 HECHO EN MEXICO 
				

Figura 8. Formato composiciones por Estilo.

Adaptado de: (Catalogo Grupo Kidex, 2019)

5.2.3 Diseño de catálogo por temporada

- *Actividad:* Limpiar fotos

Las fábricas mexicanas son las encargadas de enviar fotografías de cada uno de los estilos, al tener las fotos en su totalidad, se procede a la asignación de nombres, códigos de línea y color. Se escogen las fotos con más alta resolución para evitar su distorsión, seguido esto, mediante un programa llamado Corel drag, se realiza la limpieza de cada foto. Dejar el fondo en blanco, recortar los bordes, son algunos de los pasos a seguir con el fin de perfeccionarla. Al finalizar, se pasan por resize, un programa que baja el peso del archivo y facilita su envío por medio electrónico.

- *Actividad:* Elaborar el catálogo por temporada

Una vez se tienen las fotos limpias se adjuntan en la base del catálogo, la cual es una base ya existente, donde debe ir fotos, los colores, el código de color y estilo, los rangos de talla y el precio.

Cuando él ya está listo nuevo catálogo en Corel Draw, se convierte a PDF e imprime para revisar que toda la información agregada es correcta, se revisan los formatos de cada hoja, de tal modo que esté listo para ser enviado a los clientes.



Figura 9. Formato Catalogo de temporada.

Adaptado de: (Catalogo Grupo Kidex, 2019)

6. Aportes

6.1 Aportes del Grupo Kidex al estudiante

- *Brindar conocimiento sobre la exportación e importación de calzado:* Por medio de la práctica empresarial en negocios internacionales, fue posible tener un acercamiento a los procesos de exportación e importación de calzado. Además de ver de cerca todo el procedimiento de venta y fabricación de calzado para dama y para niña.
- *Manejo de herramientas informáticas:* Dentro de la práctica, a empresa ofreció una amplia capacitación en el manejo de programas como Excel y Corel Draw, permitiendo que se reforzaran los conocimientos en esta área, la cual es de alta importancia en el desarrollo profesional.

6.2 Aportes de la estudiante al Grupo Kidex S.A.S.

- *Elaboración de manuales de instrucciones:* Se realizó el manual instructivo sobre el proceso de captura de pedido de la empresa Zappos.com. con esta empresa se maneja un sistema diferente al momento de capturar los pedidos, pues se tiene un sistema interno propio al que solo tiene acceso las dos empresas. Este sistema debe ser manejado con responsabilidad y eficiencia, evitando cualquier tipo de error. Para combatir el margen de error, se realizó este manual, que se debe hacer paso a paso para obtener mejores resultados.

7. Conclusiones

Este periodo de seis meses de práctica fue enriquecedor para mí tanto de manera personal como de manera profesional. El haber hecho mi práctica empresarial en la empresa Grupo Kidex S.A.S. me permitió ampliar mis conocimientos en el área de comercio exterior y el área administrativa de una empresa. Además de esto, logre desarrollar actitudes óptimas para un buen perfil profesional tales como el sentido de responsabilidad, disciplina, puntualidad y auto gestión.

La empresa logro llenar en absoluto todas mis expectativas en la práctica empresarial, pues me brindo todo el apoyo y el acompañamiento en cada uno de los procesos en los cuales estuve a cargo. Esto me permitió un mayor desarrollo de la habilidad de aprendizaje rápido y el trabajo en equipo.

La práctica empresarial es el mejor método para salir al mundo laboral, logra abrir muchas puertas a nivel profesional, pero además de esto permite que el estudiante ponga a prueba todos los conocimientos obtenidos durante la preparación académica y así poder afianzarlos para salir con más confianza y seguridad al mundo laboral.

8. Referencias

Kim, E., Celis, S., Mantilla, E. (2014) Estructura organizacional. *Manual de políticas de Grupo Kidex S.A.S.*

Kim, E., Celis, S., Mantilla, E. (2014) Misión. *Manual de políticas de Grupo Kidex S.A.S.*

Kim, E., Celis, S., Mantilla, E. (2014) Visión. *Manual de políticas de Grupo Kidex S.A.S.*

Grupo Kidex S.A.S. (s.f.) *Catalogo fall 2019*. Consultado el 20 de Julio de 2019

Grupo Kidex S.A.S. (s.f.) *Manual operativo Mexileon Shoes*. Consultado el 20 de Julio de 2019

Grupo Kidex S.A.S. (s.f.) *Manual sistema interno OMS*. Consultado el 20 de Julio de 2019

Ortiz, W. (2016) *Glosario términos de comercio de exterior*. Conceptos básicos de Comercio Exterior