

Información Importante

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

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

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

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe final de la práctica empresarial en el grupo Kidex S.A.S

Diana Milena Rojas Castañeda

Informe de Practica presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales

Director

Paola Quintero Vega

Profesional en Comercio Exterior

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga
División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Facultad de Negocios Internacionales

2015

Dedicatoria

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a mi familia por ser quienes han estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten. Así mismo a los que nunca dudaron que lograría este triunfo, mis hermanos.

Agradecimientos

En apoyo a mi realización como persona debo dar gracias a mis padres primeramente por estar constantemente en el camino elegido, por ser esa base firme que nunca fallo en los momentos más necesarios. A mis docentes por su educación y enseñanzas suministradas en los cinco años transcurridos en la carrera universitaria, y a Grupo Kidex por ser la empresa que confió en mí como persona y como profesional para apoyarlos en sus procesos como comercializadora, y finalmente a mi tutora por ser la guía en este último paso para culminarme como Negociadora Internacional.

Contenido

	Pág.
Introducción	12
1. Justificación	13
2. Objetivos	14
2.1 Objetivo General	14
2.2 Objetivos Específicos	14
3. Perfil de la Empresa	15
3.1 Misión	18
3.2 Visión	18
3.3 Objetivos	18
3.4 Estructura Organizacional	20
3.5 Portafolio De Servicios	21
4. Cargo y Funciones	23
4.1 Cargo	23
4.2 Funciones	23
4.2.1 Seguimiento de Clientes	23
4.2.2 Elaboración de documentos	24
4.2.3 Diseñar Catalogo de la temporada	27
4.2.4 Seguimiento del Sistema Interno de la empresa	29
5. Marco Conceptual y Normativo	32
5.1 Modalidad de importación	32
5.2 Comercializadora Internacional	33
5.3 Modalidades de Exportación	34
6. Aportes	37

6.1 Aportes a la Empresa Grupo Kidex S.A.S	37
6.2 Aportes del Grupo Kidex S.A.S al Practicante	37
7. Conclusiones y Recomendaciones	39
Referencias Bibliográficas	40
Apéndices	41

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Estructura Operativa Grupo Kidex	16
Figura 2. Iniciación del proceso	17
Figura 3. Estructura Organizacional Grupo Kidex	20
Figura 4. Contacto a clientes	23
Figura 5. Venta a cliente	27
Figura 6. Catalogo Kid Express	28
Figura 7. Captura Sistema Interno	29

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice 1. Factura Comercial	38
Apéndice 2. Manual para subir el EPIR	39
Apéndice 3. Manual para hacer la base de la facturación	44

Glosario

Agente De Carga Internacional: Persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que realiza actividades de recepción de carga de diferentes despachadores para su consolidación y unitarización. Así mismo, emite los documentos de transporte hijos en sus propios formularios y contrata el transporte hasta el lugar de destino en donde efectúa la desconsolidación.

Bulto: Es toda unidad de embalaje independiente y no agrupada de mercancías acondicionada para el transporte. También se considerará bulto, el contenedor con carga homogénea, para un mismo consignatario y amparado en un sólo documento de transporte.

Carta De Porte: Documento de transporte por vía férrea o por vía terrestre que expide el transportador y que tiene los mismos efectos del conocimiento de embarque.

Decomiso: Es el acto en virtud del cual pasan a poder de la Nación las mercancías, respecto de las cuales no se acredite el cumplimiento de los trámites previstos para su presentación y/o declaración ante las autoridades aduaneras.

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

Gravámenes Arancelarios: Son los derechos contemplados en el Arancel de Aduanas.

Importación: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional.

Levante: Es el acto por el cual la autoridad aduanera permite a los interesados la disposición de la mercancía, previo el cumplimiento de los requisitos legales o el otorgamiento de garantía, cuando a ello haya lugar.

Manifiesto De Carga: Es el documento que contiene la relación de todos los bultos que comprenden la carga, incluida la mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que van a ser cargados o descargados en un puerto o aeropuerto, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y tripulantes y que el capitán o conductor de dicho medio debe entregar con su firma a la autoridad aduanera.

Operación De Transito Aduanero: Es el transporte de mercancías en tránsito aduanero de una aduana de partida a una aduana de destino.

Potestad Aduanera: Es el conjunto de facultades y atribuciones que tiene la autoridad aduanera para controlar el ingreso, permanencia, traslado y salida de mercancías, hacia y desde el territorio aduanero nacional, y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan los regímenes aduaneros.

Régimen Aduanero: Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito.

Territorio Aduanero: Demarcación dentro de la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el espacio acuático y aéreo.

Viajeros En Transito: Son personas que llegan del exterior y permanecen en el país a la espera de continuar su viaje hacia el extranjero, de conformidad con las normas de inmigración que rigen en el país.

Zona Primaria Aduanera: Es aquel lugar del territorio aduanero nacional habilitado por la Aduana para la realización de las operaciones materiales de recepción, almacenamiento y movilización de mercancías que entran o salen del país, donde la autoridad aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia.

Resumen

El presente informe tiene como objetivo dar a conocer de manera concisa y clara las actividades desempeñadas dentro de las funciones asignadas al cargo durante el periodo de Práctica Empresarial, en el área de Comercio Exterior de la Comercializadora Kidex S.A.S como empresa visionaria y ejecutora de resultados, direccionando todos los esfuerzos en el mejoramiento de comercialización de calzado infantil en el mercado nacional.

El papel cumplido como practicante fue de asistente de comercio internacional, aplicando conocimientos en cada tarea puesta, entregando siempre lo mejor, para dar a conocer el profesionalismo inculcado desde cada aula de clase de la universidad, así mismo la oportunidad de reforzar todo los conocimientos.

Finalmente se podrá conocer cada uno de los aportes dados entre estudiante y empresa, acompañados de importantes métodos de crecimiento profesional y personal.

Palabras Claves: Grupo Kidex S.A.S, Comercializadora Internacional, Calzado Infantil.

Abstract

The following report has as objective to let know clearly the activities developed into the assigned functions during the business practice period in the international commerce area of the company Grupo Kidex S.A, a company visionary and developer of results that guide all the efforts for the improving of the merchandising of children's footwear in the national market.

The paper served as assistant practitioner was international trade, applying knowledge in every task set, always delivering the best, to publicize the professionalism instilled from each classroom of the university, also an opportunity to strengthen all knowledge.

Finally we can meet each of the contributions given between student and company, accompanied by important methods of professional and personal growth.

Keywords: Grupo Kidex S.A.S, International Trading, Children's Shoes.

Introducción

En el presente informe se dará a conocer las diferentes actividades de la empresa Grupo Kidex S.A.S, la cual fue el apoyo para cumplir con las Prácticas Empresariales, requisito para el grado, al mismo tiempo se dejara sustentado parte de lo adquirido y aprendido en dicho proceso como aprendiz.

La práctica empresarial es la forma correcta de incorporarse al mundo laboral real, tras haber pasado años de formación estudiantil y universitaria es la manera de afianzar correctamente lo aprendido en dichos procesos, es una puerta abierta a experiencias profesionales y también personales.

Grupo Kidex es una Comercializadora Internacional de calzado con experiencia y trayectoria en el mercado nacional y estadounidense. Se evidenciará en el informe las diversas actividades realizadas durante la estancia de los seis meses correspondientes a la práctica empresarial, llevada siempre de la mano de las distintas directrices que se manejan internamente y apoyo constante para llevar exitosamente el proceso.

En este informe se dejara todos los aportes dados por la empresa y los aportes dados como estudiante a la misma, en el proceso de formación.

1. Justificación

Por medio de la práctica empresarial se llevo acabo todo lo aprendido durante los cinco años de formación universitaria, al mismo tiempo se reforzaron conocimientos con la ayuda del Grupo Kidex S.A.S, puesto que es una comercializadora internacional perfecta para aplicar las relaciones internacionales, la logística y la administración de la misma, temas que se fueron tomados constantemente durante el aprendizaje en la universidad.

Con la práctica empresarial se logró una experiencia laboral, que servirá de gran apoyo al comienzo como profesional, puesto que actualmente es un criterio importante al momento de aplicar a una oportunidad de trabajo en una empresa.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Profundizar los conocimientos en procesos de logística internacional adquiridos en la academia, brindando apoyo en las actividades logísticas y administrativas a Grupo Kidex S.A.S.

2.2 Objetivos Específicos

2.2.1 Establecer Contactos con clientes internacionales para tomar pedidos y atender sugerencias por parte de los mismos.

2.2.2 Apoyar permanentemente el desarrollo de las actividades comerciales de Grupo Kidex S.A.S.

2.2.3 Coordinar la logística de producción, recolección y envío de los despachos de calzado a través de las alianzas con las compañías transportadoras nacionales e internacionales.

2.2.4 Efectuar órdenes de compra a las fábricas nacionales.

2.2.5 Desarrollar la logística y preparación de la documentación para la exportación e importación del calzado.

3. Perfil de la Empresa

Grupo Kidex S.A.S es una empresa dedicada a la importación, exportación y comercialización de calzado infantil. Grupo Kidex nace gracias al Ingeniero Eduardo Kim (Gerente General), con el propósito de brindar un acompañamiento permanente y una perfecta comunicación entre las fabricas de calzado infantil y clientes internacionales, al mismo tiempo con el objetivo de lograr una adecuada comercialización y distribución del calzado a los diferentes clientes contactados por el Ingeniero, contactos que fueron alcanzados en las ferias internacionales a las cuales asiste permanentemente. Kidex trabajando siempre con los parámetros de calidad, responsabilidad y satisfacción del cliente final. Bucaramanga es la oficina principal en donde se llevan a cabo los diferentes procesos de logística, desde el seguimiento de desarrollo del producto hasta la entrega final al cliente.

Grupo Kidex trabaja actualmente con diferentes fábricas de calzado, Kids Club empresa colombiana ubicada en la ciudad de Bogotá, Grupo Grismar y Chabelo empresas mexicanas con más de 30 años de experiencia en el mercado de calzado infantil.

Grupo Kidex cuenta con su oficina en la Calle 32 No 28 – 31 en el Barrio la Aurora en la ciudad de Bucaramanga Santander. Actuando como oficina en línea para el apoyo operativo entre Estados Unidos, México y Colombia, realizando actividades como seguimiento de muestras, catálogos, captura de pedidos que al mismo tiempo se envían a las fábricas, seguimiento de la producción y documentación (Facturas, Listas de empaque, Etiquetas, Inventarios).

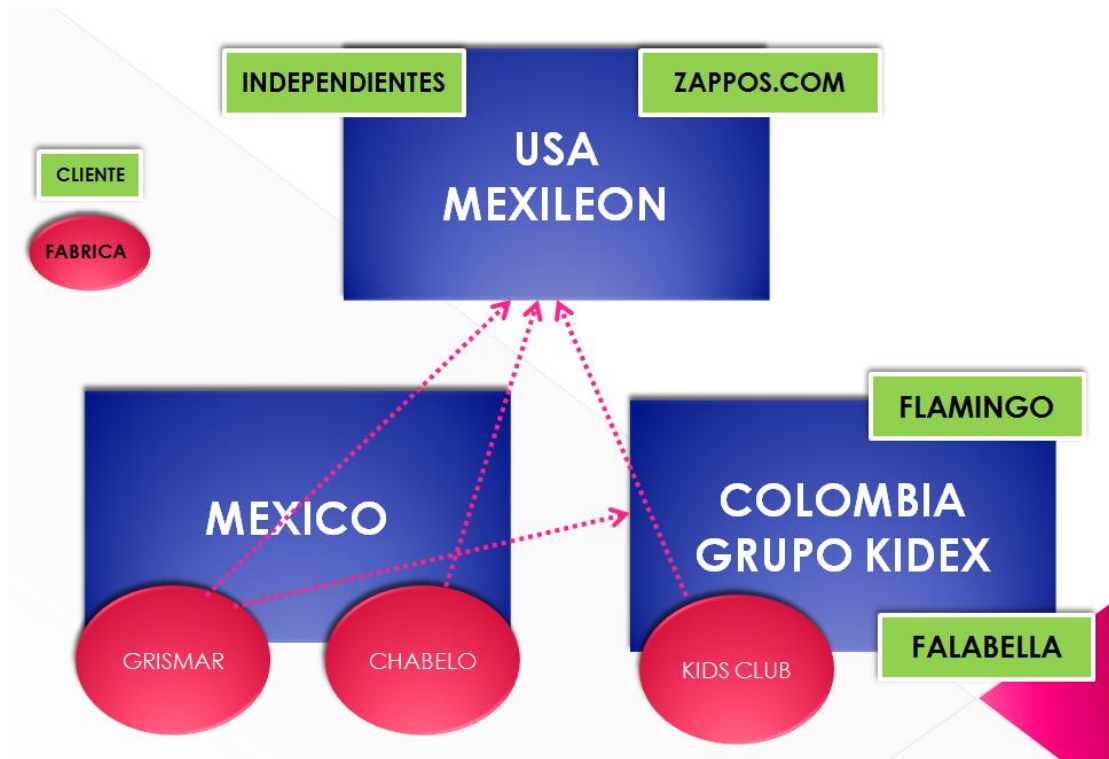


Figura 1. Estructura Operativa Grupo Kidex

Tanto Kidex como Mexileon trabajan con un sistema de ventas por comisión, encargando a un grupo de personas denominados (viajeros), realizan visitas a las tiendas correspondientes así como la toma de pedidos, cumpliendo funciones tales como:

- Recepción de pedidos realizado por los viajeros, organización de la información, verificación y corrección (materiales, colores, tallaje).
- Captura de pedidos en los sistemas internos de la empresa (OMS).
- Captura de devoluciones.
- Llamadas a clientes de Estados Unidos, con el fin de programar resurtidos.
- Listas de empaque y facturación.
- Control de inventario en stock ubicado en bodega.

- Cálculo de las comisiones de los viajeros.
- Informes de compra y venta de calzado.
- Informes de pagos de los clientes corporativos.
- Reporte de pedidos.

Entre los objetivos de Grupo Kidex de expandirse en diferentes países, actualmente se encuentra importando a Colombia, teniendo como principales clientes Falabella de Colombia y Almacenes Flamingo, teniendo estos clientes un monto de compra bastante alto; En lo cual Grupo Kidex apoya en cada una de las partes del proceso.

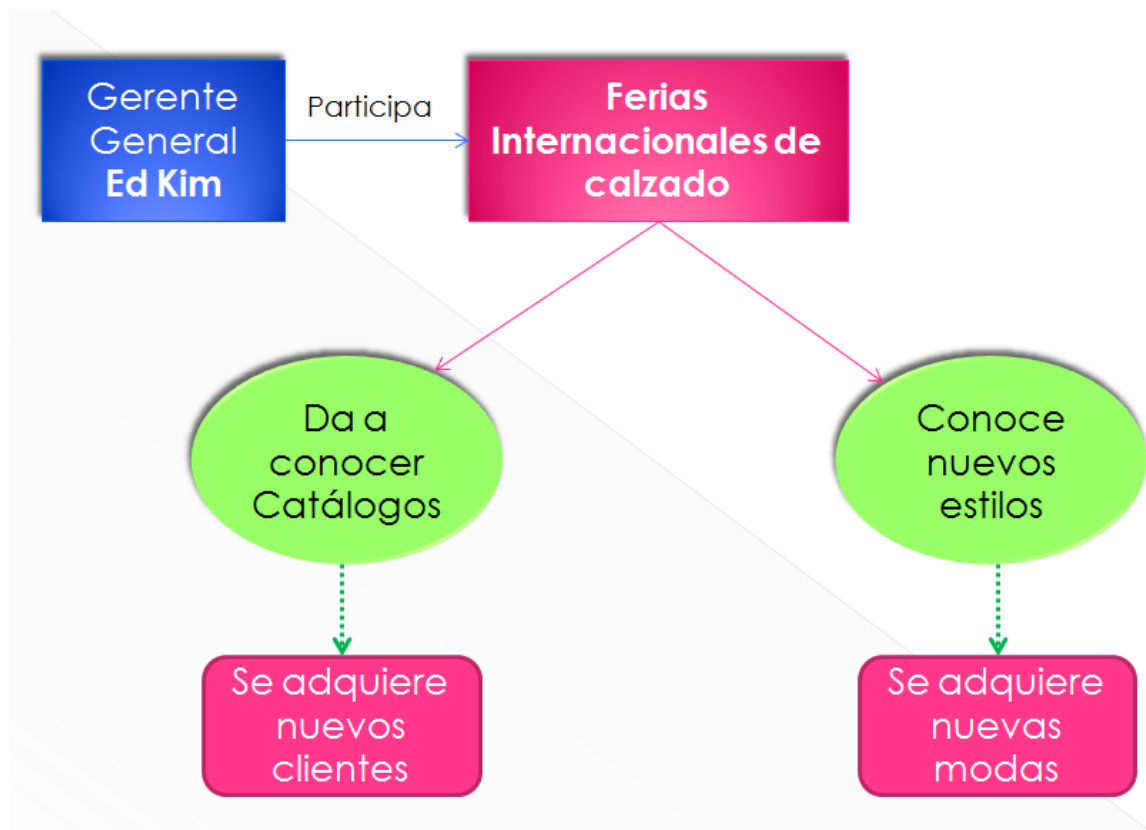


Figura 2. Iniciación de proceso

El Gerente de la compañía participa activamente en ferias internacionales de calzado, en donde conoce las últimas tendencias, toma referencias de éstas y adapta diseños que cumplan con las

directrices de la moda. Da a conocer el catálogo de Kid Express de la temporada en la que se encuentran, para así ofrecer al posible cliente diferentes estilos.

Una vez de haber hablado con el cliente se programa con la fabrica la producción de muestras comerciales, las cuales son enviadas al cliente para posibles pedidos, estas muestras junto con precios de venta, y las cuales son registradas en la DIAN como proceso de exportación simplificada, y son enviadas por paqueteo con la empresa Fedex.

Al momento en que el cliente aprueba los diseños, Kidex cuadra todos los detalles con las fábricas y las fechas de entrega. Se efectúa también el programa de producción que nos indica en que proceso se encuentra el calzado con el fin de hacer seguimiento continuo a las fábricas para corroborar la terminación del pedido y que éstas estén a tiempo para ser enviadas a los respectivos clientes.

3.1 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.

3.2 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.

3.3 Objetivos

- 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.
- 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.

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

3.4 Estructura Organizacional

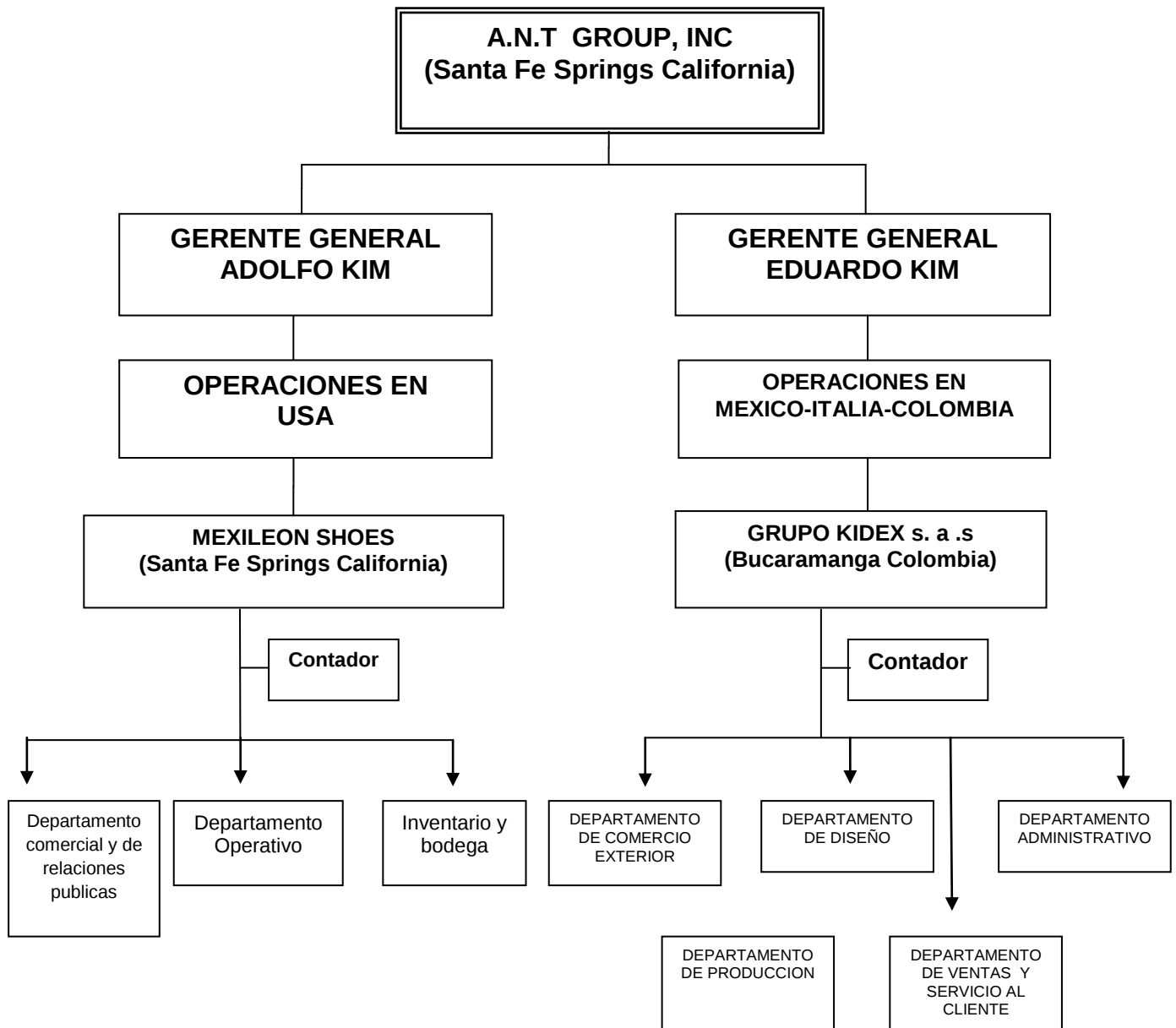


Figura 3. Estructura Organizacional Grupo Kidex

3.5 Portafolio de Servicios

- ***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.

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

Asistente de comercio internacional

4.2 Funciones

4.2.1 Seguimiento de Clientes

Actividad: Contacto con clientes de Estados Unidos

Kidex recibe las llamadas de las tiendas clientas de Estados Unidos, de las cuales se les toma el pedido o inquietudes que tenga el cliente. Los días Miércoles y Jueves hay una lista de clientes, con el fin de tomar pedidos para poder resurtir su inventario, los pedidos tomados el miércoles se entregan el día jueves y los pedidos tomados el jueves se entregan el día viernes, esta actividad solo se realiza para tiendas situadas en el mismo estado que Mexileon, es decir en los ángeles. También estos mismos días se tienen llamadas de Cartera, para recordar a clientes morosos, de las cuentas que tienen con la empresa y así ayudar con plazos para su pago.

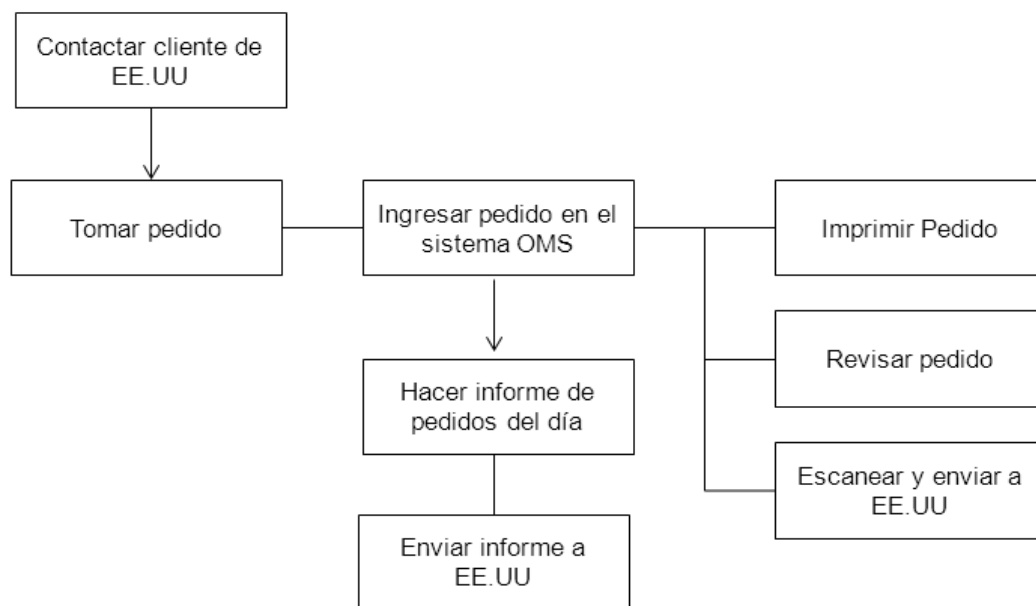


Figura 4. Contacto a clientes

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

4.2.2 Elaboración de documentos**Actividad: Análisis de Costos**

Es un análisis para obtener un estudio de estilos, combinaciones de colores y materiales, costos, precios y margen de ganancia, se realiza cada vez que se va a vender producto a un cliente. El primer paso lo hace el Ingeniero Eduardo Kim, presentando catálogos, con estilos y combinaciones de materiales para la respectiva temporada al cliente solicitante, seguidamente el cliente selecciona los estilos y combinaciones deseadas para su compra; El segundo paso es comenzar el análisis de costos, poniendo estilo, colores y meses de entrega, al mismo tiempo se pide costos de cada estilo para así poder sacar precios de venta al cliente, margen de utilidad y precio de venta al público; Por último se da un precio sugerido al que se debe de vender, y este precio final es aprobado por el Ingeniero.

Actividad: Orden de Compra

La orden de compra es un servicio adicional que se le brinda a los clientes, en el cual se organiza lo que va comprar a Grupo Kidex, entre esta se encuentra datos como:

- Numero de Estilo
- Nombre
- Color Fábrica

- Color Cliente
- Aproximado de tallas a pedir
- Total de pares
- Precio de Venta al Público
- Margen de Ganancia para el cliente

Esta actividad se hace seguidamente del Análisis de Costos, van de la mano las dos actividades. Y son las que dan las ventas futuras a la empresa.

Actividad: Fincar Pedidos

Una vez el cliente apruebe y mande de regreso la orden de compra, se prosigue a pasar en un formato llamado Pedido, lo que el cliente solicita, el cual contiene, Estilo, Colores, Nombre y Total de pares pedidos. Cuando el Pedido está listo, es éste el que se pasa a la fábrica correspondiente de su producción, acompañado de varios requisitos tales como:

- **Check List de Estilos:** Es una base donde se verifica si el estilo y combinación a vender, anteriormente ya había sido vendida y hecha por las fabrica. Si no se ha vendido antes, se debe hacer una Ficha de Especificación para pasar a la fábrica, la cual debe de contener las combinaciones de materiales y colores del estilo correspondiente.
- **Check List de Producción:** Este documento se envía a la fábrica con datos específicos como foliado, marca, composiciones, etiquetas, empaques y embalajes de cada estilo de zapato que se está mandando a hacer.
- **Requisición:** La requisición es especialmente para dejar dicho material a utilizar, colores, rango de tallas, marca y estilo del zapato.
- **Listas de Empaque:** Es donde informamos la forma adecuada en que debe de ir empacado el producto final, con su respectivo etiquetado.

- **Programa de producción:** Este documento es hecho con el fin de que Kidex sepa el proceso exacto en que se encuentra la producción del calzado, es decir, es en el programa de producción donde se informa si va en pespunte, cortado, bordado, entre otras actividades.
- **Valorización de Pedidos:** Este último paso se hace con el fin de tener claro precios y costos de cada embarque que se va llevar a cabo, y para así poder tener un aproximado de cuanto se va a ganar la empresa o también si es posible la importación de dicha mercancía.

Actividad: Facturación para Clientes

La empresa cuenta con una base ya diseñada específicamente para hacer la facturación, la función a cumplir fue recopilar la información de cada embarque y ser puesta en dicho formato, de forma ordenada y exacta. La factura contiene: (Ver Anexo 1)

- Facturado A
- Consignado A
- Fecha de Factura
- Fecha de Vencimiento
- N° PO
- Temporada
- Descripción
- Rango de Tallas
- Unidades
- Precio

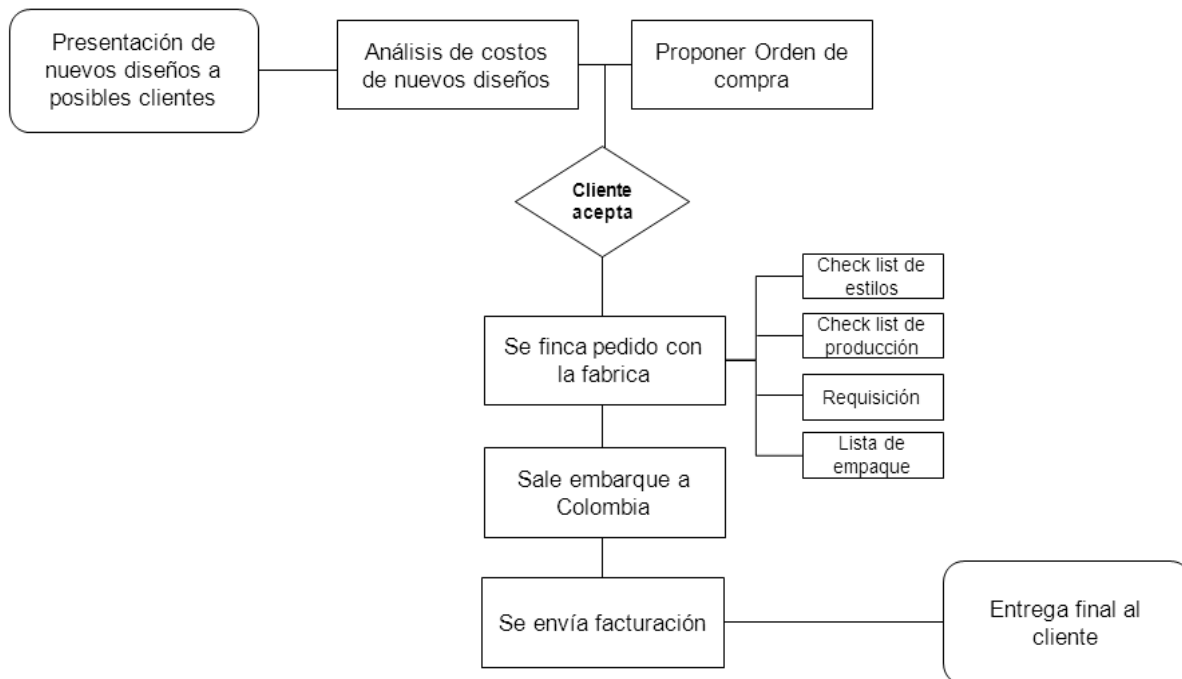


Figura 5. Venta a cliente

4.2.3 Diseño de catalogo de la temporada

Actividad: Limpiar Fotos

Las fábricas colombianas y 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 Point 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 Catálogo de 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.

Una vez obtenido el archivo Excel del nuevo catálogo, 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.

SPORTY					STITCHDOWNS				
Name	Stock No.	Color	Size	Price	Name	Stock No.	Color	Size	Price
Parker 	3551-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00	Ryan 	3301-02L	Gray Leather	20 - 24 EUR	30.00
	3551-02M	Gray Combo	25 - 29 EUR	30.00		3301-18L	Dk. Brown Leather	25 - 29 EUR	32.00
	3551-18M	Dk. Brown Combo	30 - 33 EUR	32.00		3301-27L	Navy Leather	30 - 34 EUR	34.00
	3551-27M	Navy Combo				3301-18H	Tan/ Dk. Brown		
	3551-40M	Fuchsia Combo				3301-27H	Tan/ Navy		
	3551-53M	Green Combo			Marc 	3302-02S	Gray Suede	20 - 24 EUR	30.00
Kirin 	3552-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00		3302-18S	Dk. Brown Suede	25 - 29 EUR	32.00
	3552-18M	Dk. Brown Combo	30 - 33 EUR	32.00		3302-27S	Navy Suede	30 - 34 EUR	34.00
	3552-27M	Navy Combo				3302-49S	Tan Suede		
	3552-40M	Fuchsia Combo			Maddox 	3351-02S	Gray Suede	20 - 24 EUR	32.00
	3552-63M	Taupe Combo				3351-18S	Dk. Brown Suede	25 - 29 EUR	34.00
Sidney 	3553-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00		3351-27S	Navy Suede	30 - 34 EUR	36.00
	3553-02M	Gray Combo	25 - 29 EUR	30.00		3351-49S	Tan Suede		
	3553-18M	Dk. Brown Combo	30 - 33 EUR	32.00		3351-52S	Olive Green Suede		
	3553-27M	Navy Combo			Easton 	3352-18L	Dk. Brown Leather	20 - 24 EUR	32.00
	3553-40M	Fuchsia Combo				3352-27L	Navy Leather	25 - 29 EUR	34.00
	3553-63M	Taupe Combo				3352-63L	Taupe Leather	30 - 34 EUR	36.00
Taylor 	3554-01S	Black Suede	20 - 24 EUR	28.00	Sean 	3422-18N	Dk. Brown Nubuck	20 - 24 EUR	27.00
	3554-02S	Gray Suede	25 - 29 EUR	30.00		3422-25N	Blue Nubuck	25 - 29 EUR	29.00
	3554-18S	Dk. Brown Suede	30 - 33 EUR	32.00		3422-50N	Camel Nubuck		
	3554-27S	Navy Suede							
	3554-40S	Fuchsia Suede							
	3554-63S	Taupe Suede							
									

To order call Toll-Free 1-800-780-0220

Page 1

To order call Toll-Free 1-800-780-0220

Page 3

Figura 6. Catalogo Kid Express

4.2.4 Seguimiento del Sistema Interno de la empresa

Sistema Interno OMS



Figura 7. Captura Sistema Interno

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

Actividad: Captura de Pedidos

Los pedidos de Mexileon son llamadas que entran desde Estados Unidos, lo hacen clientes ya registrados en la empresa, a quienes anteriormente se les ha hecho un estudio para poder vender el calzado. Cuando llama el cliente se toma su orden en un Formato de Pedido, con número de estilo, color y tallas, nombre de la tienda, medio de envío y fecha, después se ingresa al sistema interno de la empresa OMS (Office Master System), con el usuario correspondiente y se ingresa la orden, para así generar una Orden de Compra, se imprime, se revisa, y por último es escaneada e impresa en Estados Unidos.

Actividad: Devoluciones

Los clientes tienen garantías del producto que se le fue entregado, cuando no es el deseado o no está en buenas condiciones, puede devolverlo a la empresa; el viajero hace un formato de devolución, el cual llega a la oficina de Grupo Kidex para hacer el procedimiento correspondiente en el sistema. Se ingresa a OMS, se busca la factura del estilo a devolver, se descuenta de la misma, se genera un formato de devolución, se imprime, revisa y se escanea para así imprimir en Estados Unidos.

Actividad: Purchase order (PO)

El sistema remoto permite la elaboración de los PO's los cuales son pasados a las fábricas, para así tener un control exacto de los estilos, combinaciones, tallas y precios de lo que se le ha pedido al proveedor. Este PO es impreso, revisado y archivado en Kidex, al mismo tiempo se es llevado a un archivo llamado control de embarques, para llevar contabilizado los pares que serán embarcados a futuro.

5. Marco Conceptual y Normativo

5.1 Modalidad de importación

Importación Ordinaria (Según Decreto 2685)

Definición: Artículo 117, Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar.

Obligado A Declarar: Artículo 118, El obligado a declarar es el importador, entendido éste como quien realiza la operación de importación o aquella persona por cuya cuenta se realiza.

Oportunidad Para Declarar: Artículo 119, La declaración de importación deberá presentarse dentro del término previsto en el artículo 115 del presente decreto, o en forma anticipada a la llegada de la mercancía, con una antelación no superior a quince (15) días y no inferior a cinco (5) días.

Presentación de la Declaración: Artículo 120, La Declaración de Importación deberá presentarse ante la Administración de Aduana con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través del sistema informático aduanero, en la forma que determine la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Documentos Soporte de la Declaración de Importación: Artículo 121, Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a obtener antes de la presentación y aceptación de la Declaración y a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de dicha fecha, el original de los siguientes documentos que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera, cuando ésta así lo requiera:

- a) Registro o licencia de importación que ampare la mercancía, cuando a ello hubiere lugar;
- b) Factura comercial, cuando hubiere lugar a ella;
- c) Documento de transporte;

- d) Certificado de origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales;
- e) Certificado de sanidad y aquellos otros documentos exigidos por normas especiales, cuando hubiere lugar;
- f) Lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella;
- g) Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la Declaración de Importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado y,
- h) Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.
- i) Declaración de exportación o el documento que acredite la operación de exportación ante la autoridad aduanera del país de procedencia de la mercancía, en los eventos en que la Dirección de Impuestos y Aduanas así lo exija
- j) Las autorizaciones previas establecidas por la Dian para la importación de determinadas mercancías.
- k) Documento de constitución del Consorcio o Unión Temporal cuando los documentos de transporte y demás documentos soporte de la operación de comercio exterior se consignen, endosen o expidan, según corresponda, a nombre de un Consorcio o de una Unión Temporal.

5.2 Comercializadora Internacional

Definición

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 comercializadora internacional

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).

Cómo son reconocidas las comercializadoras internacionales a nivel mundial

A nivel global, las CI son reconocidas como “Trading Company”, una forma de “Gestión de Mercado indirecto” dirigidas a las empresas productoras de bienes y servicios que desean moverse o están en el ámbito del comercio internacional, o bien, como “Empresas de gestión de exportación y/o consultores de Exportación (Export Manager Company), modalidad más común que opera bajo el sistema de Outsourcing o tercerización.

5.3 Modalidades de Exportación

En el régimen de exportación se pueden presentar las siguientes modalidades:

a) Exportación definitiva; Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca en los términos previstos en este decreto.

b) Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo; Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca, debiendo ser reimportadas dentro del plazo señalado en la declaración de exportación correspondiente, prorrogables por un año más.

c) Exportación temporal para reimportación en el mismo estado; Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga.

d) Reexportación; Es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación o ensamble.

e) Reembarque; Es la modalidad de exportación que regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ninguna modalidad de importación. No podrá autorizarse el reembarque de sustancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes.

f) Exportación por tráfico postal y envíos urgentes; Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los envíos que salen del territorio nacional por la red oficial de correos y los envíos urgentes, siempre que su valor no exceda de dos mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$2.000) y requieran ágil entrega a su destinatario.

g) Exportación de muestras sin valor comercial; La solicitud de autorización de embarque y la declaración correspondiente, se tramitarán en la forma prevista en este decreto para la exportación definitiva, con embarque único y datos definitivos.

h) Exportaciones temporales realizadas por viajeros; Serán objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos. No estarán comprendidos en esta modalidad y no serán objeto de declaración, los efectos personales que lleven consigo los viajeros que salgan del territorio aduanero nacional.

i) Exportación de menajes, Serán objeto de esta modalidad de exportación los menajes de los residentes en el país que salen del territorio aduanero nacional para fijar su residencia en el exterior. Para tal efecto, deberán realizar el trámite de una solicitud de autorización de embarque, en la forma prevista este decreto para la exportación definitiva, con embarque único y datos definitivos. La solicitud de autorización de embarque deberá

suscribirse y presentarse por el propietario del menaje o la persona debidamente autorizada por este.

j) Programas Especiales de Exportación. A las modalidades de exportación se aplicarán las disposiciones contempladas para la exportación definitiva, con las excepciones que se señalen para cada modalidad en el presente Título. Programa Especial de Exportación, PEX, es la operación mediante la cual, en virtud de un acuerdo comercial, un residente en el exterior compra materias primas, insumos, bienes intermedios, material de empaque o envases, de carácter nacional, a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a elaborar y exportar los bienes manufacturados a partir de dichas materias primas, insumos, bienes intermedios o utilizando el material de empaque o envases según las instrucciones que reciba del comprador externo. Los productores de materias primas, insumos, bienes intermedios, envases y material de empaque, de carácter nacional y los productores de bienes finales de que trata el presente artículo, que deseen acceder a los Programas Especiales de Exportación, PEX, deberán inscribirse ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

6. Aportes

6.1 Aportes a la empresa Grupo Kidex S.A.S

- **Elaboración de Base para la facturación de los clientes:** La empresa acostumbraba hacer la facturación de los clientes como Falabella y Flamingo, de forma manual, por lo tanto con los conocimientos adquiridos, se creó una Base para la Facturación, en donde se recopilaba toda la información necesaria para poner en la factura, partiendo desde la lista de empaque. La base se hizo desde Excel en donde quedaba más fácil trasladar los datos a el formato de factura, se revisaba y al final era impresa, disminuyendo así posibles errores.
- **Elaboración de Manuales de Instrucción:**
 - **Manual para subir el EPIR:** El EPIR, es un documento el cual el cliente Falabella exige subir en su página virtual, para así recibir la mercancía en el Centro de Distribución. Se realizo el respectivo manual para tener instrucción exacta de la forma de cómo subir dicho documento. (Ver Anexo 2)
 - **Manual para hacer la base de la facturación:** Se deja planteado un manual de la base para la facturación, con los pasos a seguir para poder elaborarla, con esta base se puede ahorrar en el proceso, tiempos, errores y revisiones. (Ver Anexo 3)

6.2 Aportes del Grupo Kidex S.A.S al Practicante

- **Proporcionar experiencia en las operaciones de exportación e importaciones de calzado:** Como practicante de Negocios Internacionales se tuvo la oportunidad de estar presente en los procesos de embarques de calzado de Colombia hacia los Estados Unidos y de México hacia Colombia teniendo claro tiempos, actividades y requerimientos con las entidades que intervienen en toda la logística de exportación.
- **Manejo del Sistemas de Control Remoto:** Se capacito de forma completa sobre el sistema remoto de la empresa (OMS), el cual hace parte importante del sistema interno,

puesto que pose gran cantidad de información, se dio la oportunidad de conocerlo, manejarlo y desarrollar todas las actividades necesarias en él.

- **Manejo de Microsoft Office Excel:** Gran experiencia adquirida en el diferente manejo de Excel y las diversas funciones que se pueden aplicar desde dicho programa.
- **Manejo de diversos programas:** La empresa brindo desde un principio el manejo de programas, tales como CorelDraw, Xinai, entre otros, de forma correcta y precisa para la aplicación de las actividades.

7. Conclusiones y Recomendaciones

Uno de las metas más grandes como persona es poder realizarse profesionalmente, y para ello se presentan muchas oportunidades y también dificultades a las cuales se les debe hacer frente, estudiar la carrera de Negocios Internacionales fue una decisión de gran aporte a mi vida. Escoger como opción de grado la Practica Empresarial es de bastante ayuda para el comienzo como profesional, puesto que fortalece en el enfrentamiento de una nueva etapa, un cambio permanente, es lo que se vendrá después de terminar una carrera universitaria.

Grupo Kidex, brindó confianza total en la práctica y con el trabajo descrito se pudo ver que es una empresa en constante crecimiento, con altos toques de ventas y variedad de clientes. Kidex es una empresa que motiva al autotrabajo y a la autorresponsabilidad, son métodos que ayudan al practicante a explorar mas allá de lo que se tiene en las manos, es un grupo organizado perfectamente, especial para que el trabajo pueda ser llevado sin necesidades de presionar o tener un mando encima, lo que sirve muchísimo más de aprendizaje.

La practica logró comprobar conocimientos, habilidades y destrezas que se han adquirido a lo largo de diversas etapas, ha sido una experiencia única en la que se aprendió de procesos empresariales, el trabajo en equipo se caracterizo por ser una de las reglas oro, así mismo el cumplimiento de tareas en tiempos pequeños. El buen trabajo ha hecho que se cumpla de forma oportuna y precisa a los clientes, sobre pasando dificultades pero dejando siempre la mejor imagen de lo que es Grupo Kidex.

Referencias Bibliográficas

- Superintendencia de Industria y Comercio. (s.f.). Recuperado el 14 de julio de 2015, de http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf
- Balestrini, M. (2006). Como se Elabora el Proyecto de Investigación. Caracas: Consultores Asociados. P. 83.
- Tropicana. (s.f.). Recuperado el 16 de Junio de 2015, de <http://www.tropicana.com.mx/>
- Definiciones. (s.f.). Recuperado el 14 de Junio de 2015, de <http://definicion.de/>
- Archivos de la empresa Grupo Kidex S.A.S

Apéndices

Apéndice 1. Factura Comercial

Grupo KidEx Grupo Kidex, S.A.S. Calle 32 No. 28-31 Int. 504 La Aurora Bucaramanga, Colombia Tel (7) 645-9132 S.A.S. info@kidex.net		FACTURA COMMERCIAL INVOICE NIT 900302701-8 IVA REGIMEN COMUN Resolución de la DIAN No. 48000101461 DE 2014 DE 17 Norm. Auténtica desde 1991 al 2008		Factura de Venta Invoice No. 1171 Fecha Date 01 Enero 2015	
Facturado A: Bill To: FALABELLA DE COLOMBIA S.A. NIT 900.017.447-8 Calle 99 No. 11A - 32 Bogotá, Cundinamarca Tel.: (1) 742 0404			Consignado A: Consignee: FALABELLA DE COLOMBIA S.A. ALMACEN CARACOLI Cra 23 N 29-145 Local 101, CC Parque Caracoli Bucaramanga, Santander		
Condiciones Incoterms Net 30		Terminos Terms Net 30		Vencimiento Due Date 31 Enero 2015	
Via de Embarque Ship Via 054		Referencia Reference Otoño 2014			
Fecha Pedido Order Date 23 Agosto 2014		No. Compra PO No. 708208		Agente Agent NF	
Deplo. Dept. 054		Referencia Reference Otoño 2014			
Descripción Description			Unidades Qty.	Val. Unit. Price	Valor Total Amount
Sandalia Alec Camel SYBILLA			12	20,000	240,000
Sandalia Alec Negro SYBILLA			12	20,000	240,000
Sandalia Alec Tan SYBILLA			12	20,000	240,000
Ballerina Tiffany Beige SYBILLA			15	15,000	225,000
Ballerina Tiffany Camel SYBILLA			15	15,000	225,000
Ballerina Tiffany Negro SYBILLA			15	15,000	225,000
Ballerina Tiffany Rosado SYBILLA			15	15,000	225,000
Ballerina Dorian Oro Rosado SYBILLA			15	15,000	225,000
Ballerina Dorian Plata SYBILLA			15	15,000	225,000
Ballerina Dorian Oro SYBILLA			15	15,000	225,000
Sandalia Mitzi Azul SYBILLA			12	18,500	222,000
Sandalia Mitzi Plata SYBILLA			12	18,500	222,000
Sandalia Mitzi Rojo SYBILLA			12	18,500	222,000
Ballerina Janna Negro SYBILLA			12	22,500	270,000
Ballerina Janna Camel SYBILLA			12	22,500	270,000
Ballerina Janna Rojo SYBILLA			12	22,500	270,000
Ballerina Lauren Azul Oscuro SYBILLA			12	21,500	258,000
Ballerina Lauren Negro SYBILLA			12	21,500	258,000
Ballerina Lauren Tan SYBILLA			12	21,500	258,000
Ballerina Sindri Azul SYBILLA			12	21,500	258,000
Ballerina Sindri Negro SYBILLA			12	21,500	258,000
			273	Prs.	
Cinco millones ochocientos setenta mil setecientos sesenta pesos m/cte					
LA FIRMA DEL COMPRADOR EN ESTE DOCUMENTO SIGNIFICA HABER RECIBIDO REAL Y MATERIALMENTE LA MERCANCIA Y/O SERVICIO AQUÍ DESCRITO A ENTERA SATISFACCIÓN Y SE OBLIGA PAGAR EN LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES ESTIPULADAS. ESTA FACTURA ES TÍTULO VALOR QUE SE ASIMILA A UNA LETRA DE CAMBIO Y GANARÁ INTERÉS MONETARIO. LA EMPRESA SE RESERVA EL DERECHO Y CAMBIO DE LA MERCANCIA Y/O SERVICIO HASTA CUANDO LA FACTURA ESTE PAGADA EN SU TOTALIDAD.			FAVOR DE CONSIGNAR A CUENTA CORRIENTE NO. 020-5438009-3 DE BANCOLOMBIA O CHEQUE CRUZADO A NOMBRE DE GRUPO KIDEX, S.A.S.		
Sub-Total: Sub-Total:			5,061,000		
I.V.A. Tax:			809,760		
Total: Total:			5,870,760		
COPIA 2 DE 2					

Apéndice 2. Manual para subir el EPIR

MANUAL PARA SUBIR EL EPIR AL B2B

SE DEBE TENER EN CUENTA QUE UNA VEZ HECHO EL PROCEDIMIENTO NO SE PUEDE MODIFICAR

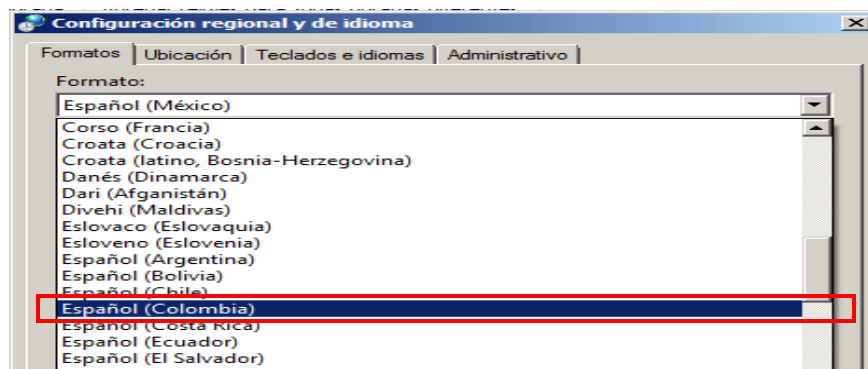
1. Se ingresa a Panel de Control
2. Reloj, idioma y región



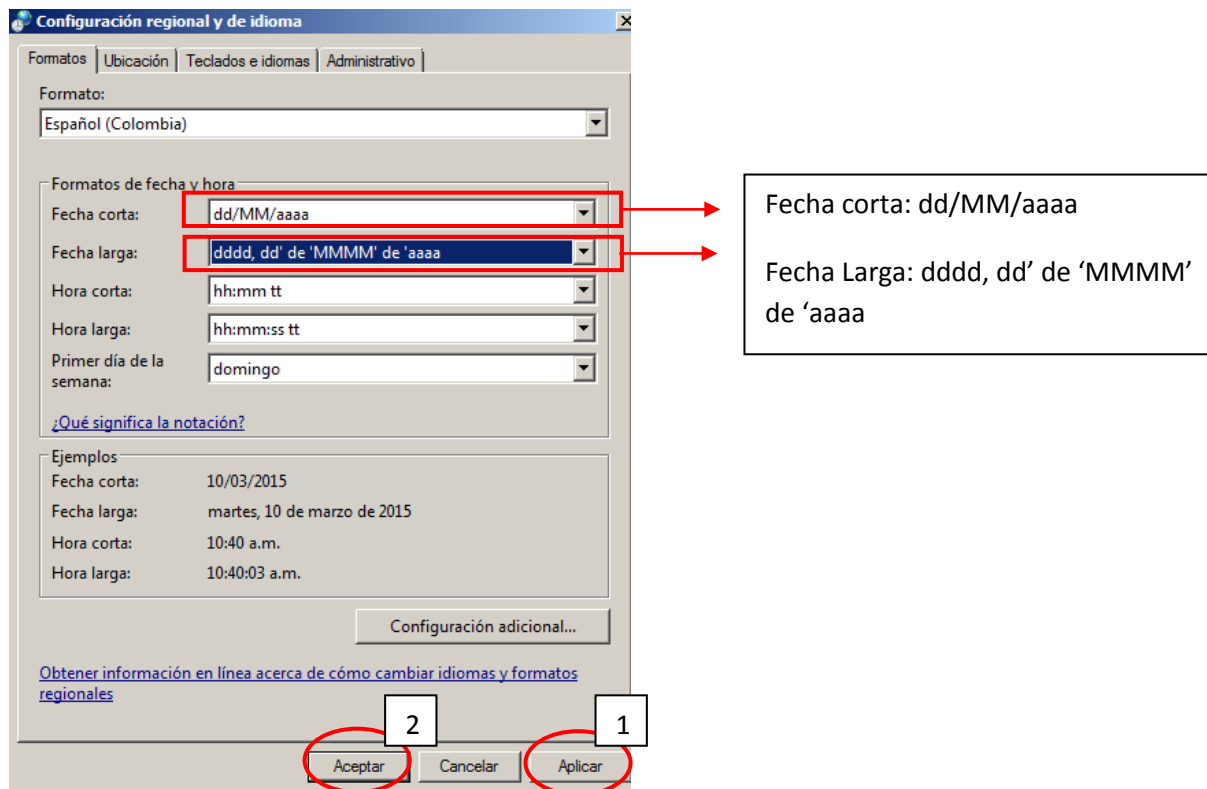
3. Se da clic en Configuración regional y de idioma



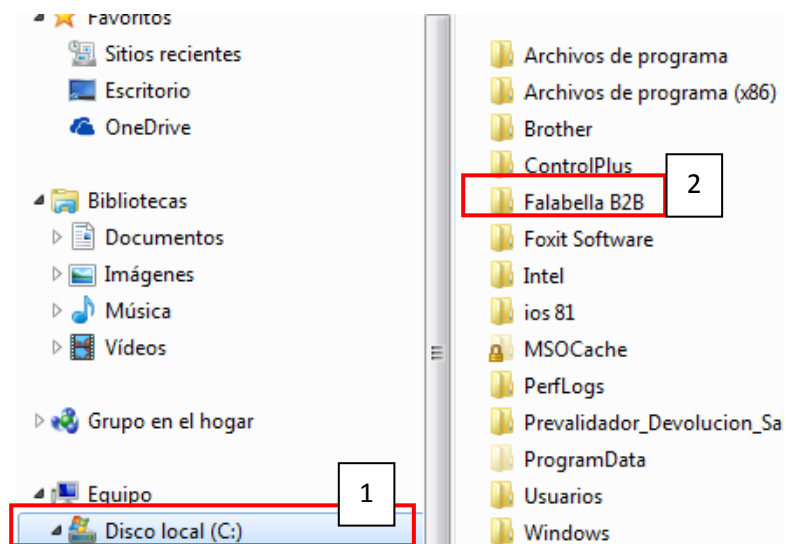
4. Se escoge el formato Español (Colombia). Y aceptar.

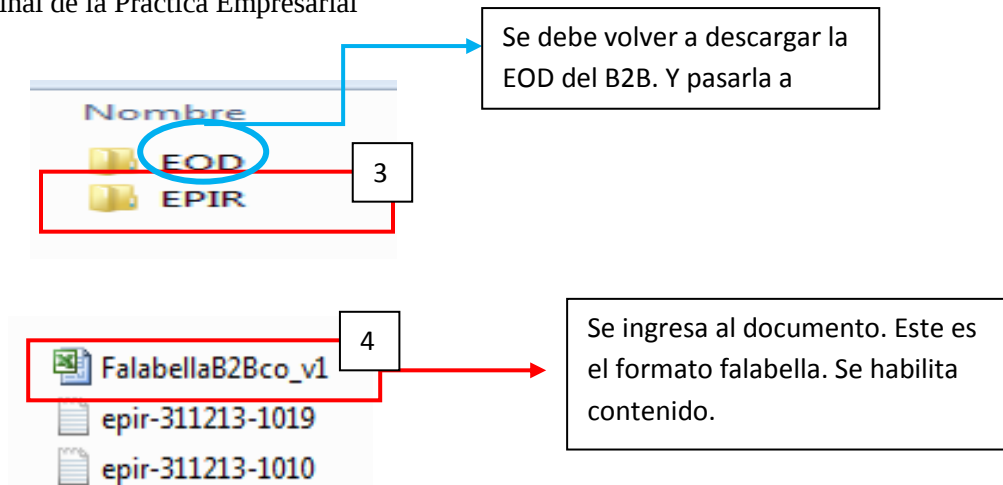


Configuración adicional: Al final se da clic primero en Aplicar y segundo Aceptar



5. Se ingresa a **DISCO C**, se entra a la carpeta llamada **FALABELLA B2B**, se abre la carpeta **EPIR**, después el archivo de Excel **FALABELLA B2B**.





FORMATO EXCEL FALLABELLA, se llena de la siguiente forma:

- **#OC:** El que corresponde
- **Fecha pactada:** día/ mes/ año de la cita (Se confirma con Sandra).
- **Hora pactada:** Hora de entrega (Se confirma con Sandra).
- **Almacén:** 903 (Siempre va este número).
- **Tipo de embalaje:** BU (SIEMPRE en todas las líneas).
- **Serie:** La misma del EPIR, serie de embalaje
- **Total de Bultos:** Es el numero de cajas que se van a relacionar.

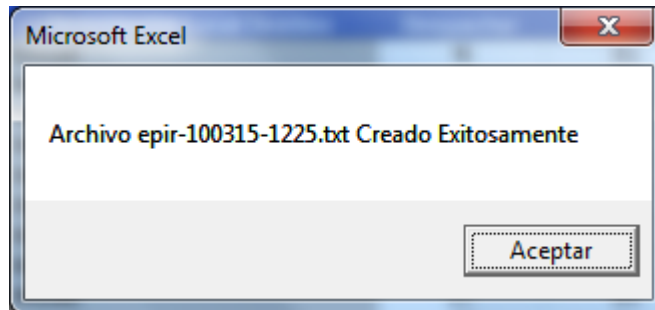
A		B		C		D		E		F		G		H		I		J		K		L	
falabella.com B2B		Pre Ingreso de Recepción																		Ayuda		Generar ePIR	
ENCABEZADO		Tipo de Embalaje										GUIAS DE DESPACHO											
Nro. OC		Fecha Despacho Pactada		Hora Despacho Pactada		Total de Bultos		Total de Totes		Total de Colgados		Factura Única		Guía 1		Guía 2		Guía 3		Almacen			
708208		02/01/2015		08:00		438		0		0		1164								903			
DETALLE		Local										Unidades a		Tipo de		Serie		Etiqueta de					
UPC/EAN		Nro. SKU		Descripción Larga		Destino		Descripción Local		Destino		Despachar		Embalaje		Embalaje							
2002306241000		2306241		BOTA 58501 SONY BWN 36		85		Titan				2		BU		690030270100007018							
2002306242007		2306242		BOTA 58501 SONY BWN 37		85		Titan				4		BU		690030270100007018							
0000000000000		0000000		BOTA 58501 SONY BWN 38		85		Titan				2		BU		690030270100007018							

La información para llenar este formato se toma del EPIR anteriormente hecho (KIDEXCOL/EMBARQUES/2015/EMBARQUE/EPIR). Se pega por columnas, columna A – D, Columna I, Columna K (Se copia y pega normal; No valores).
El local de destino sale por formula.

Se revisa nuevamente todo el documento, No OC, Fecha de despacho, Hora, Número de factura, Total de pares.

Al dar clic en generar EPIR, sale una ventana de creado exitosamente, se copia el numero que sale.

Al final se da clic en GENERAR EPIR

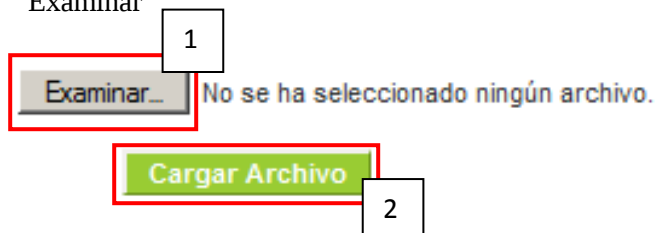


6. Se ingresa a Falabella: b2bfalabella (Usuario y contraseña se solicitan).

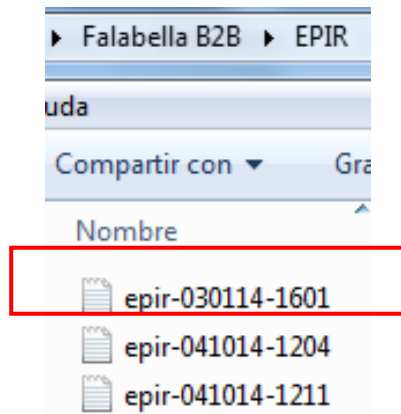
- Centro de distribución y Pre-ingreso



- Examinar



Se busca nuevamente en **DISCO C**, se entra a la carpeta llamada **FALABELLA B2B**, se abre la carpeta **EPIR**, sale un bloc de notas **Falabella B2B** con el numero que salió al subir el EPIR; se da clic en **CARGAR ARCHIVO**.



Sale el siguiente aviso y se apunta el número:

El archivo fue cargado. Referencia Nro: 7587731

Apéndice 3. Manual para hacer la base de la facturación

MANUAL BASE PARA LA FACTURACION

Para hacer las facturas se toma:

- Lista de empaque correspondiente y se guarda con la palabra “Facturación” al final, ejemplo: Lista de Empaque 20034 150211 Facturación. RUTA: KIDEXCOL/PRIMAVERA 2015/PEDIDOS/REQUISITOS TROPICANA/LISTAS DE EMPAQUE
- Orden de pedido. RUTA: KIDEXCOL/PRIMAVERA 2015/ PEDIDOS
- Planillas. RUTA: KIDEXCOL/ FALABELLA UPC/2015/PLANILLAS/RECIBIDAS
- Facturas. RUTA: KIDEXCOL/PRIMAVERA 2015/ FACTURACION/ FALABELLA

1. Se toma la lista de empaque y se crean tres hojas con los nombres TIPO, COD y BASE

34	32	A206	SIN BOLSA	20034	22401	Ballerina	TWINKLEN
35	33	A76	SIN BOLSA	20034	22401	Ballerina	TWINKLEN
Contenedor 40 Yamp				TIPO YAMP	COD YAMP	BASE YAMP	
Listo							

2. Se toma la Orden de Pedido y se copia Estilo Cliente y Estilo Fabrica y se pega en la hoja TIPO de la lista de empaque. RUTA: KIDEXCOL/PRIMAVERA 2015/ PEDIDOS

FECHA DE PEDIDO				
20 ENERO 2015				
	ESTILO	RECIBO	ESTILO	COLOR FABRICA
	CLIENTE		FABRICA	
1	Sandalia	M	19513	Vaqueta Oro
2	Sandalia	M	19513	Vaqueta Negro
3	Sandalia	M	19513	Vaqueta Brant
4	Sandalia	M	55205	Vaqueta Doble Vista Plata
5	Sandalia	M	55205	Vaqueta Doble Vista Oro
6	Sandalia	M	97602	Everest Trigo
7	Sandalia	M	97602	Everest Tan
8	Sandalia	M	97602	Durazno Azul Cielo
9	Plataforma	M	30032	Vaqueta Doble Vista Brant
10	Plataforma	M	30032	Charol Taiga Rosa
11	Plataforma	M	30032	Vaqueta Doble Vista Oro
12	Tacon	M	74501	Durazno Filato Rompopo
13	Tacon	M	74501	Durazno Filato Maquillaje
14	Tacon	M	74501	Durazno Filato Negro
15	Botin	M	80503	Numen Negro
16	Botin	M	80503	Numen Moka
17	Botin	M	58606	Numen Negro
18	Botin	M	58606	Numen Moka
19	Bota	M	62506	Fresno Negro
20	Bota	M	62506	Fresno Café
21	Tenis	M	83523	Ranch Negro
22	Tenis	M	83523	Ranch Topo
23	Tenis	M	83523	Ranch Ferrero
24	Alpargata	M	54103	Prada Foil Oro
25	Alpargata	M	54103	Prada Foil Plata
26	Alpargata	M	54103	Prada Foil Oro Rosado

3.

Se abre el COD

correspondiente al pedido. RUTA: KIDEXCOL/ FALABELLA
UPC/2015/PLANILLAS/RECIBIDAS

FALABELLA	SECUENCIA	SUBCLASE	SKU	UPC/EAN PROV.	INGRESO MASIVO DE SKU NOMBRE PROD. COMPLETO (35)
	1	J10061002	2372637		SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA BWN
	2	J10061002	2372638	2002372638001	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA BWN
	3	J10061002	2372639	2002372638001	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA GLD-PNK
	4	J10061002	2372640	2002372640004	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA GLD-PNK
	5	J10061002	2372641	2002372640004	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA FSA
	6	J10061002	2372642	2002372642008	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA FSA
	7	J10061002	2372643	2002372642008	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA BLK
	8	J10061002	2372644	2002372644002	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA BLK
	9	J10061002	2372645	2002372644002	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA WHT
	10	J10061002	2372646	2002372646006	SANDCUERO CHUNKY 51003 TINA WHT
	11	J10060202	2372647	2002372646006	BALLERINA 97201 KATY RED
	12	J10060202	2372648	2002372648000	BALLERINA 97201 KATY RED
	13	J10060202	2372649	2002372648000	BALLERINA 97201 KATY FSA
	14	J10060202	2372650	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY FSA
	15	J10060202	2372651	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY TQS
	16	J10060202	2372652	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY TQS
	17	J10060202	2372653	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY PNK
	18	J10060202	2372654	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY PNK
	19	J10060202	2372655	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY BLK
	20	J10060202	2372656	2002372650003	BALLERINA 97201 KATY BLK
	21	J10060202	2372657	2002372650003	BALLERINA VIRREY 97740 BETSY TAN
	22	J10060202	2372658	2002372650003	BALLERINA VIRREY 97740 BETSY TAN
	23	J10060202	2372659	2002372650003	BALLERINA VIRREY 97740 BETSY PNK
	24	J10060202	2372660	2002372650003	BALLERINA VIRREY 97740 BETSY PNK
	25	J10060202	2372661	2002372650003	BALLERINA VIRREY 97740 BETSY FSA
	26	J10060202	2372662	2002372650003	BALLERINA VIRREY 97740 BETSY FSA
	27	J10060202	2372663	2002372650003	BALLERINA MOÑO 38013 LUCY SLV
	28	J10060202	2372664	2002372650003	BALLERINA MOÑO 38013 LUCY SLV
	29	J10060202	2372665	2002372650003	BALLERINA MOÑO 38013 LUCY PNK

Para copiar en la Lista de Empaque, en la hoja COD.

MODELO	COSTO
TINA BWN	19000
TINA BWN	19000
TINA GLD-PNK	19000
TINA GLD-PNK	19000
TINA FSA	19000
TINA FSA	19000
TINA BLK	19000
TINA BLK	19000
TINA WHT	19000
TINA WHT	19000
KATY RED	18000
KATY RED	18000
KATY FSA	18000

Se deja solo las columnas de Modelo y Costo.

4. En la lista de empaque se agrega las columnas TIPO y PRECIO, y con la formula +BUSCARV agregamos el Tipo y El precio a cada estilo.

Argumentos de función

BUSCARV

Valor_buscado: E3 = 13216

Matriz_buscar_en: TIPO YAMP!A3:B17 = {97740;"Ballerina";38013;"Ballerina";38017;"Ballerina";13216;"Plataforma";75031;"Botin";29006;"Tenis";29005;"Tenis";42055;"Ballerina";55203;"Sandalia";57017;"Sandalia";62014;"Bota";29407;"Tenis";51003;"Sandalia";97201;"Ballerina";22401;"Ballerina"}

Indicador_columnas: 2 = 2

Ordenado: 0 = FALSO

Resultado de la fórmula = "Plataforma"

Busca un valor en la primera columna de la izquierda de una tabla y luego devuelve un valor en la misma fila desde una columna especificada. De forma predeterminada, la tabla se ordena de forma ascendente.

Ordenado es un valor lógico: para encontrar la coincidencia más cercana en la primera columna (ordenada de forma ascendente) = VERDADERO u omitido; para encontrar la coincidencia exacta = FALSO.

Aceptar Cancelar

ESTILO	TIPO	NOMBRE	MARCA	NOMBRE+COLOR	PRECIO
13216		GI			
13216		GI			
13216		GI			
13216		GI			
22401		TWI			
22401		TWI			
22401		TWI			
22401		TWI			
22401		TWI			
29006		AU			
29006		AU			
29006		AU			
29006		AURORA	YAMP	AURORA FSA	
29006		AURORA	YAMP	AURORA L-GRN	
29006		AURORA	YAMP	AURORA L-GRN	
29006		AURORA	YAMP	AURORA PNK	
29006		AURORA	YAMP	AURORA PNK	
38013		LUCY	YAMP	LUCY BLK	

Matriz a buscar, se busca en la hoja TIPO

Argumentos de función

BUSCARV

Valor_buscado: E3 = 13216

Matriz_buscar_en: TIPO YAMP!A3:B17 = {97740;"Ballerina";38013;"Ballerina";38017;"Ballerina";13216;"Plataforma";75031;"Botin";29006;"Tenis";29005;"Tenis";42055;"Ballerina";55203;"Sandalia";57017;"Sandalia";62014;"Bota";29407;"Tenis";51003;"Sandalia";97201;"Ballerina";22401;"Ballerina"}

Indicador_columnas: = número

Ordenado: = valor_lógico

Resultado de la fórmula =

Busca un valor en la primera columna de la izquierda de una tabla y luego devuelve un valor en la misma fila desde una columna especificada. De forma predeterminada, la tabla se ordena de forma ascendente.

Matriz_buscar_en es una tabla de texto, números o valores lógicos en los cuales se recuperan datos. Matriz_buscar_en puede ser una referencia a un rango o un nombre de rango.

Ayuda sobre esta función

Aceptar Cancelar

ESTILO	ESTILO
FABRICA	CLIENTE
97740	Ballerina
38013	Ballerina
38017	Ballerina
13216	Plataforma
75031	Botin
29006	Tenis
29005	Tenis
42055	Ballerina
55203	Sandalia
57017	Sandalia
62014	Bota
29407	Tenis
51003	Sandalia
97201	Ballerina
22401	Ballerina

Indicador de columnas, se pone el numero de la columna en que quiero buscar, en este caso es "2" y en Ordenado "0" y por ultimo **ACEPTAR**.

Lo mismo se hace para la columna de PRECIO, pero cambiando la hoja donde se va buscar la Matriz. Para al final tener algo así:

ESTILO	TIPO	NOMBRE	MARCA	NOMBRE+COLOR	PRECIO
13216	Plataforma	GINGER	YAMP	GINGER BGE	24000
13216	Plataforma	GINGER	YAMP	GINGER CML	24000
13216	Plataforma	GINGER	YAMP	GINGER CRL	24000
13216	Plataforma	GINGER	YAMP	GINGER TAN	24000
22401	Ballerina	TWINKLEN	YAMP	TWINKLEN BLK	14000
22401	Ballerina	TWINKLEN	YAMP	TWINKLEN GLD	14000
22401	Ballerina	TWINKLEN	YAMP	TWINKLEN PNK	14000
22401	Ballerina	TWINKLEN	YAMP	TWINKLEN RED	14000
22401	Ballerina	TWINKLEN	YAMP	TWINKLEN SLV	14000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA BLE	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA BLE	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA FSA	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA FSA	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA L-GRN	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA L-GRN	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA PNK	25000
29006	Tenis	AURORA	YAMP	AURORA PNK	25000
38013	Ballerina	LUCY	YAMP	LUCY BLK	19500

5. En la Lista de Empaque se crea una columna con el nombre “Descripción Facturación”, donde va ir la descripción como debe de ir en la Factura. Con la formula +CONCATENAR unimos la descripción.

Para Falabella:

TIPO + NOMBRE + COLOR ETIQUETA + MARCA

Descripción Facturación
Plataforma Ginger Beige YAMP
Plataforma Ginger Camel YAMP
Plataforma Ginger Coral YAMP
Plataforma Ginger Tan YAMP
Ballerina Twinklen Negro YAMP
Ballerina Twinklen Oro YAMP
Ballerina Twinklen Rosado YAMP
Ballerina Twinklen Rojo YAMP
Ballerina Twinklen Plata YAMP
Tenis Aurora Azul YAMP
Tenis Aurora Azul YAMP
Tenis Aurora Fucsia YAMP
Tenis Aurora Fucsia YAMP
Tenis Aurora Verde Claro YAMP
Tenis Aurora Verde Claro YAMP
Tenis Aurora Rosado YAMP
Tenis Aurora Rosado YAMP

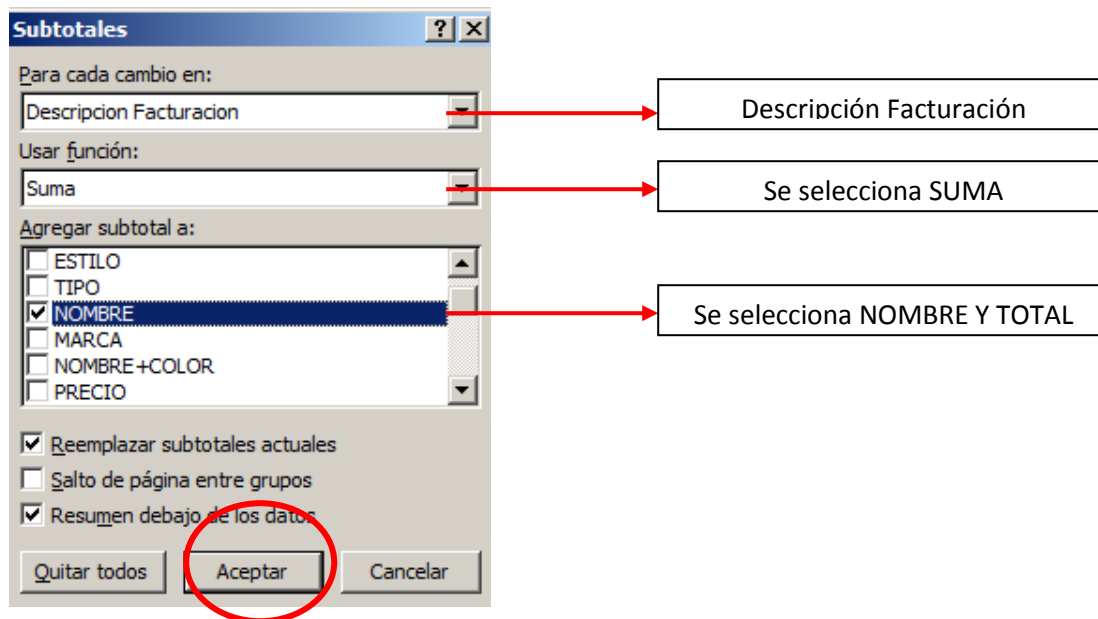
Para Flamingo:

TIPO + REF. + ESTILO + COLOR ETIQUETA

(En el caso de Flamingo se crea una columna donde debe ir la palabra **Ref.** y la Marca se pone al final de la factura)

Descripcion Facturacion
Sandalia Plat Perforada Ref. 30029 Vista Beige
Sandalia Plat Perforada Ref. 30029 Vista Beige
Sandalia Plat Perforada Ref. 30029 Vista Brant
Sandalia Plat Perforada Ref. 30029 Vista Brant
Sandalia Plat Perforada Ref. 30029 Vista Negro
Sandalia Plat Perforada Ref. 30029 Vista Negro
Baleta Piedras Ref. 42083 Durazno Ocre
Baleta Piedras Ref. 42083 Durazno Ocre
Baleta Piedras Ref. 42083 Durazno Terracota
Baleta Piedras Ref. 42083 Durazno Terracota
Baleta Piedras Ref. 42088 Durazno Negro
Baleta Piedras Ref. 42088 Durazno Negro
Sandalia Plana Hebilla Ref. 55202 Blanco Vaque
Sandalia Plana Hebilla Ref. 55202 Brant Vaqueta
Sandalia Plana Hebilla Ref. 55202 Negro Vaquet
Baleta Combinada Punta Ref. 72509 Durazno Le
Baleta Combinada Punta Ref. 72509 Durazno Le

6. Teniendo ya la descripción, se selecciona toda la lista de empaque y le damos:
DATOS→SUBTOTAL



Y nos da algo así:

LOCAL	20	21	22	23	24	25	Descripcion Facturacion
UNICALI						2	Plataforma Ginger Beige YAMP
							Total Plataforma Ginger Beige YAMP
UNICALI						2	Plataforma Ginger Camel YAMP
							Total Plataforma Ginger Camel YAMP
UNICALI						2	Plataforma Ginger Coral YAMP
							Total Plataforma Ginger Coral YAMP
UNICALI						2	Plataforma Ginger Tan YAMP
							Total Plataforma Ginger Tan YAMP
UNICALI			1	1	2	2	Ballerina Twinklen Negro YAMP
							Total Ballerina Twinklen Negro YAMP
UNICALI			1	1	2	2	Ballerina Twinklen Oro YAMP
							Total Ballerina Twinklen Oro YAMP
UNICALI			1	1	2	2	Ballerina Twinklen Rosado YAMP
							Total Ballerina Twinklen Rosado YAMP
UNICALI			1	1	2	2	Ballerina Twinklen Rojo YAMP
							Total Ballerina Twinklen Rojo YAMP
UNICALI			1	1	2	2	Ballerina Twinklen Plata YAMP
							Total Ballerina Twinklen Plata YAMP
UNICALI				2	2	2	Tenis Aurora Azul YAMP
UNICALI				2	2	2	Tenis Aurora Azul YAMP
							Total Tennis Aurora Azul YAMP
UNICALI				2	2	2	Tenis Aurora Fucsia YAMP

7. Con las columnas LOCAL Y PRECIO hacemos lo siguiente:

- Se seleccionan todos los Locales desde el titulo LOCAL hasta el final de los locales, tomando una casilla de más, es decir una casilla vacía.
- Se da F5, Especial, Celdas en blanco y ACEPTAR

The image shows a screenshot of an Excel spreadsheet and the 'Ir a Especial' (Go to Special) dialog box. The spreadsheet has columns labeled LOCAL, 20, 21, 22, 23, 24, 25, and Descripción Facturación. The LOCAL column contains a list of items, with 'CD FALABELLA' repeated many times. The 'Ir a Especial' dialog box is open, and the 'Celdas en blanco' (Blank cells) option is selected under the 'Seleccionar' (Select) section. The 'Aceptar' (Accept) button is also visible.

1. Selection of the LOCAL column range.

2. Selection of the 'Especial...' button in the 'Ir a Especial' dialog box.

3. Selection of the 'Celdas en blanco' option in the 'Ir a Especial' dialog box.

4. Selection of the 'Aceptar' button in the 'Ir a Especial' dialog box.

Quedando estas casillas:

PRECIO	OC	LOCAL	20	21	TOTAL	Descripcion Facturacion
25000		UNICALI			40	Total Tenis Aurora Azul YAMP
25000		UNICALI			40	Total Tenis Aurora Fucsia YAMP
25000		UNICALI			40	Total Tenis Aurora Verde Claro YAMP
25000		UNICALI			40	Total Tenis Aurora Rosado YAMP
19500		UNICALI			16	Total Ballerina Lucy Negro YAMP
19500		UNICALI			16	Total Ballerina Lucy Rosado YAMP
19500		UNICALI			16	Total Ballerina Lucy Plata YAMP
19500		UNICALI			16	Total Ballerina Flora Fucsia YAMP
19500		UNICALI			16	Total Ballerina Flora Rosado YAMP
20000		UNICALI			18	Total Ballerina Rachel Negro YAMP
20000		UNICALI			18	Total Ballerina Helen Coral YAMP
20000		UNICALI			18	Total Ballerina Helen Fucsia YAMP
20000		UNICALI			18	Total Ballerina Rachel Rosado YAMP
24000		PARQUE ARBOLEDA			16	Total Plataforma Ginger Beige YAMP
24000		PARQUE ARBOLEDA			16	Total Plataforma Ginger Camel YAMP
24000		PARQUE ARBOLEDA			16	Total Plataforma Ginger Coral YAMP
24000		PARQUE ARBOLEDA			16	Total Plataforma Ginger Tan YAMP

Se copian las columnas (F5 – Solo celdas visibles) y se organizan en la Hoja BASE

LOCAL	Descripción Facturacion	TOTAL	PRECIO
UNICALI	Plataforma Ginger Beige YAMP	16	24000
UNICALI	Plataforma Ginger Camel YAMP	16	24000
UNICALI	Plataforma Ginger Coral YAMP	16	24000
UNICALI	Plataforma Ginger Tan YAMP	16	24000
UNICALI	Ballerina Twinklen Negro YAMP	27	14000
UNICALI	Ballerina Twinklen Oro YAMP	27	14000
UNICALI	Ballerina Twinklen Rosado YAMP	27	14000
UNICALI	Ballerina Twinklen Rojo YAMP	27	14000
UNICALI	Ballerina Twinklen Plata YAMP	27	14000
UNICALI	Tenis Aurora Azul YAMP	40	25000
UNICALI	Tenis Aurora Fucsia YAMP	40	25000
UNICALI	Tenis Aurora Verde Claro YAMP	40	25000
UNICALI	Tenis Aurora Rosado YAMP	40	25000
UNICALI	Ballerina Lucy Negro YAMP	16	19500
UNICALI	Ballerina Lucy Rosado YAMP	16	19500
UNICALI	Ballerina Lucy Plata YAMP	16	19500
UNICALI	Ballerina Flora Fucsia YAMP	16	19500
UNICALI	Ballerina Flora Rosado YAMP	16	19500
UNICALI	Ballerina Rachel Negro YAMP	18	20000

Lo que se tiene en la Hoja Base es lo que ya se pasa a la Factura.