

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 Práctica Empresarial Grupo Kidex S.A.S

María Camila Castro Martínez

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

Director

Luis Carlos Barón Leal

Profesional en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Dedicatoria

El presente proyecto y carrera universitaria es dedicado a mi familia por ser quienes han estado acompañándome en este proceso, dándome las fuerzas y apoyo necesario para sacar adelante este objetivo rompiendo todas las barreras que se me presenten. Así mismo a los que nunca dudaron que lograría este triunfo, mi tía y abuela.

Agradecimientos

Quiero dar gracias a Dios primeramente por permitirme culminar mi carrera exitosamente, así mismo a mis padres por estar constantemente apoyándome en el camino elegido, por ser esa base y ejemplo de motivación para nunca rendirme. A mis docentes por su educación y enseñanzas suministradas en los cinco años transcurridos de 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 tutor por ser el guía en este último paso para culminar mi carrera como Negociadora Internacional.

Tabla de contenido

Introducción	11
2. Justificación	12
2. Objetivos	12
3. 1 Objetivo General	12
3.2 Objetivos Específicos	12
4. Perfil de la Empresa	13
4. 1 Razón Social	14
4.2 Objeto Social	14
4.3 Información General	14
4.4 Misión	14
4.5 Visión	15
4.6 Estructura Organizacional	18
4.7 Portafolio de Servicios	18
5. Cargo y Funciones	20
5.1 Cargo	20
5.2 Funciones	20
5.2.1 Seguimiento de Clientes	20
5.2.2 Elaboración de Documentos	22
5.2.3 Diseñar Catalogo de la Temporada	23
5.2.4 Seguimiento del Sistema Interno de la Empresa	26
6. Marco Conceptual y Normativo	29
6.1 Modalidad de Importación	29

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL	6
6.2 Comercializadora Internacional	31
6.3 Modalidades de Exportación	36
7. Aportes	40
7.1 Aportes a la Empresa Grupo Kidex S.A.S	40
7.2 Aportes del Grupo Kidex S.A.S al Practicante	41
8. Conclusiones	42
Bibliografía	43
Apéndices	44

Lista de Figuras

Figura 1. Estructura Operativa Grupo Kidex	15
Figura 2. Iniciación del proceso	16
Figura 3. Estructura Organizacional Grupo Kidex	18
Figura 4. Contacto a clientes	21
Figura 5. Catalogo Kid Express	25
Figura 6. Captura Sistema Interno	26

Lista de Apéndices

Apéndice A. Factura Comercial	44
Apéndice B. Capacitación Fotos	45

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 Tránsito: 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 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 adquiridos en la carrera, 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 en un ambiente real.

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.

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

Introducción

En el presente informe se dará a conocer las diferentes actividades a desempeñar dentro 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 practicante con el fin de dar a conocer un poco sobre la actividad principal y procesos de dicha empresa.

La práctica empresarial es la forma correcta e ideal 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 estadía de los seis meses correspondientes a la práctica empresarial, llevada siempre de la mano de las distintas directrices que se manejan internamente y de 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.

2. Justificación

Por medio de la práctica empresarial se llevó a la realidad todo lo aprendido durante el proceso de formación universitaria, al mismo tiempo se reforzaron conocimientos con la ayuda de 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 obtener una experiencia laboral, que servirá de gran apoyo para el comienzo como profesional, puesto que actualmente es un criterio importante al momento de aplicar a una oportunidad de trabajo en una empresa.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

Profundizar los conocimientos adquiridos en la academia, en el desarrollo de las principales actividades de la empresa como procesos de logística internacional, y administrativas a Grupo Kidex S.A.S.

3.2 Objetivos Específicos

- Establecer Contactos con clientes internacionales para tomar pedidos y atender sugerencias por parte de los mismos.
- Apoyar permanentemente el desarrollo de las actividades comerciales de Grupo Kidex S.A.S.

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

4. 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.

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).

4.1 Razón Social de la empresa

Grupo Kidex S.A.S

NIT: 900.302.701-6

Régimen Común

4.2 Objeto Social de la empresa

Grupo Kidex S.A.S realiza la actividad de diseñar, manufacturar, comercializar, realizar la importación y exportación de calzado, materias primas, y productos terminados relacionados con el sector de manufacturas de cueros y otros materiales marroquinería y confección.

4.3 Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Jefe Inmediato en la Empresa

- Ubicación Oficina: Calle 32 No 28 – 31 Int. 504 Barrio la Aurora, Bucaramanga Santander.
- Teléfono: 6459132
- Email: Info@Kidex.net
- Jefe Inmediato: Sandra Milena Celis Romero

4.4 Misión de la empresa

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.

4.5 Visión de la empresa

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.

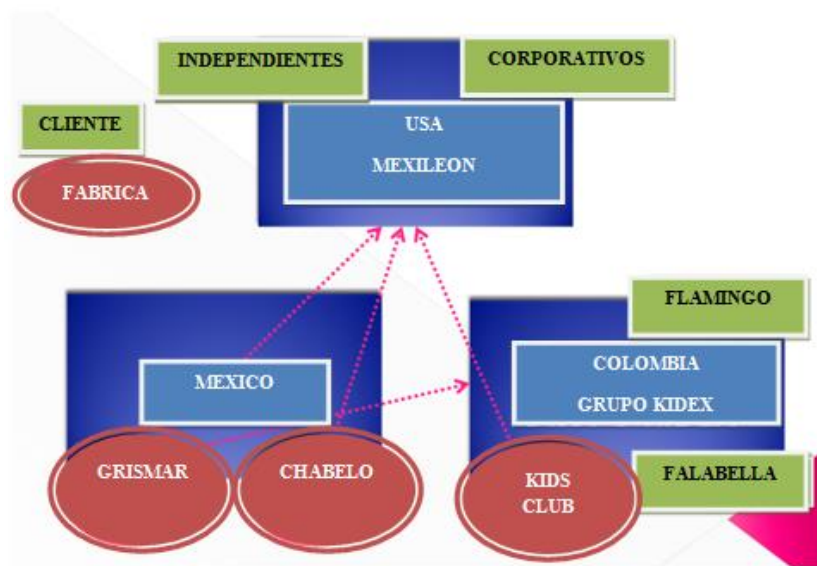


Figura 1. Estructura Operativa Grupo Kidex

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.

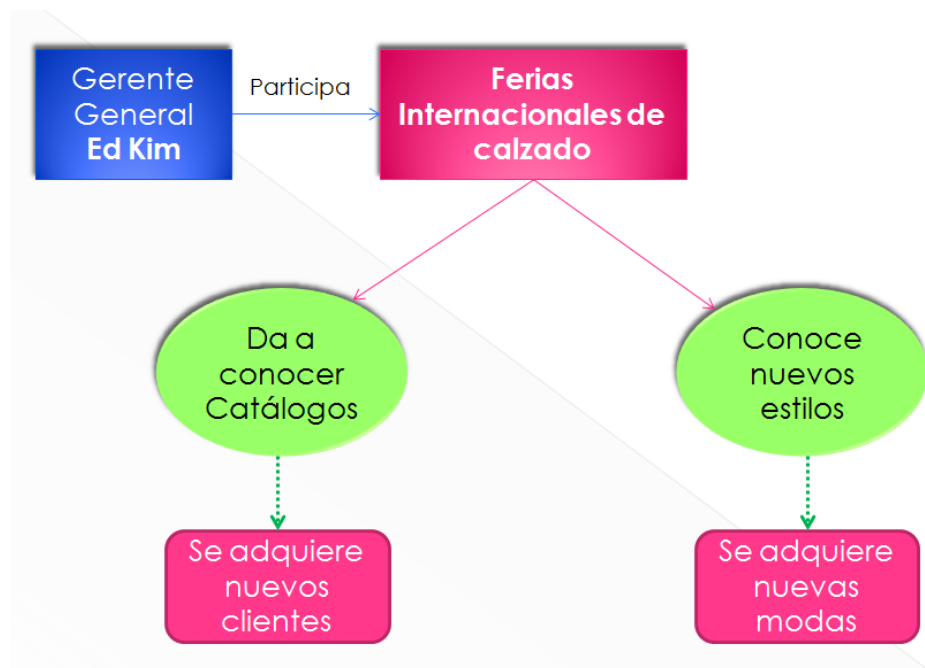


Figura 2. Iniciación de proceso

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.

4.6 Estructura Organizacional

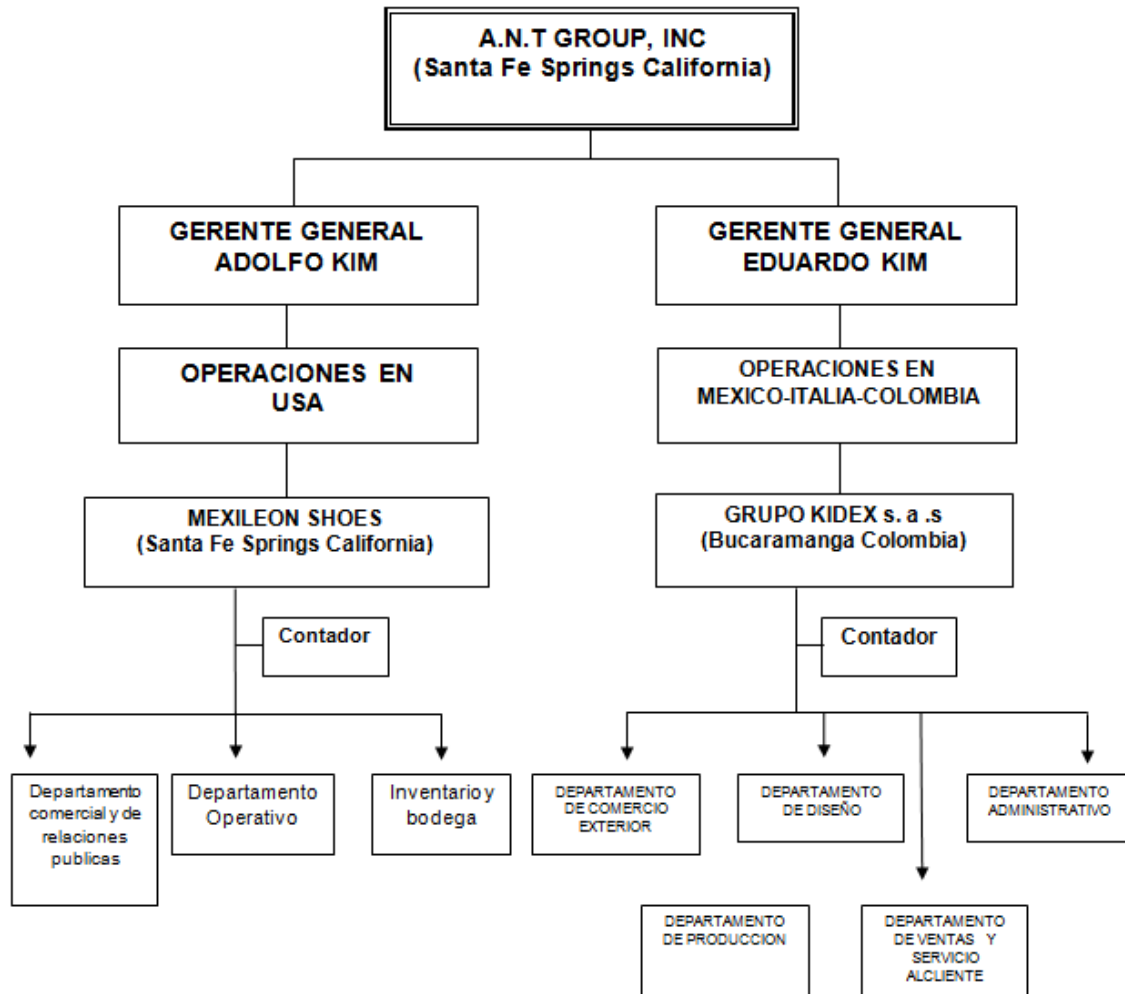


Figura 3. Estructura Organizacional, (s.f.).Recuperado el 12 de Mayo de 2016, de Sistema Interno Grupo Kidex.

4.7 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.

5. Cargo y Funciones

5.1 Cargo

Asistente de comercio internacional

5.2 Funciones

5.2.1 seguimiento de clientes.

Actividad: Contacto con clientes de Estados Unidos

Kidex recibe las llamadas de las tiendas clientes 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.

El proceso de negociación es directo ya que el cliente se comunica con nosotros directamente y procedemos a tomarle el pedido, en el cual se tiene en cuenta el estilo, color y

tallas que este establece. Así mismo se deben atender inquietudes por parte de los clientes ya que en ocasiones desean adquirir estilos en tallas o colores que no se manejan en determinado estilo. El pedido es entregado directamente en la fábrica del cliente.

Las llamadas recibidas son por parte de clientes que manejan nuestro idioma por lo cual se facilita la comunicación y entendimiento entre las partes.

Esta actividad me facilitó a manejar una adecuada comunicación con diferentes tipos de personas a saber escucharlos, orientarlos y resolver sus dudas o sugerencias, así mismo a saber trabajar bajo presión ya que los clientes desean una respuesta clara e inmediata. En esta actividad es de vital ser organizado y claro a la hora de tomar los pedidos ya que no debe haber errores a la hora de entrega de estos.

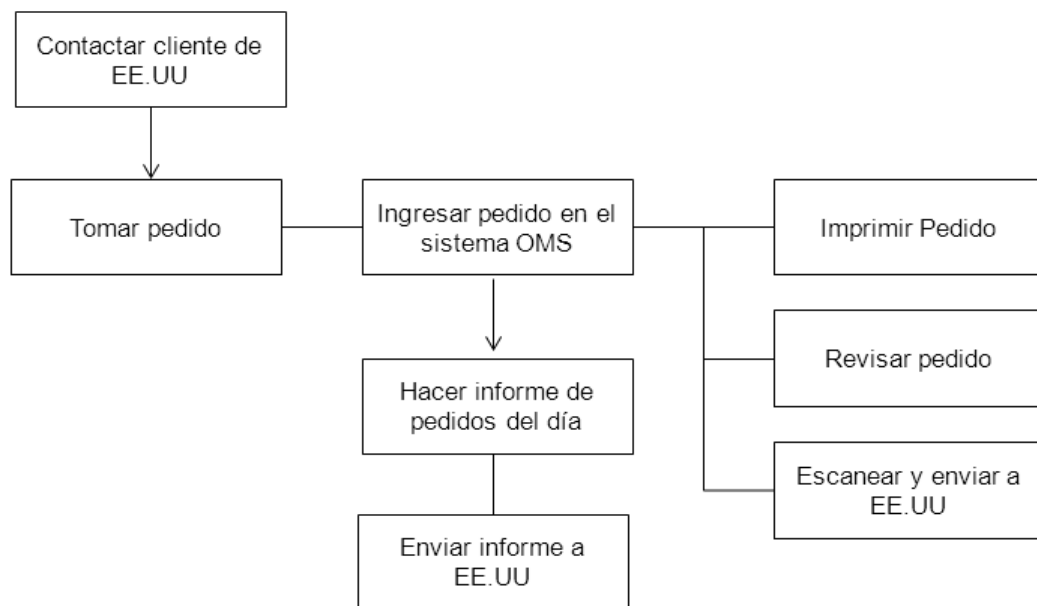


Figura 4. Contacto a clientes

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 con nuevos estilos y colores para incentivarlos a realizar sus pedidos de nuevo, ya que muchos de estos clientes llevan una trayectoria con la compañía y han perdido el contacto con Mexileon, y en este caso Grupo kidex y en especial mi tarea, es el encargado de la realización de llamadas y recepción de pedidos, ya que 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. De esta misma manera se contactan posibles nuevos clientes que deseen conocer sobre nuestros productos y acceder a estos.

Por medio de herramientas aprendidas en el transcurso de la carrera y así mismo valores inculcados en el hogar se facilita el trato a clientes con diferentes personalidades, hablarles con respeto, escucharlos, atender sus inquietudes son base para una buena comunicación.

5.2.2 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 donde inicia mi papel a desempeñar es comenzar el análisis de costos, es poner el estilo, colores y

meses de entrega con respecto a la temporada, 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 todo esto en una base de Excel; Por último se da un precio sugerido al que se debe de vender, y este precio final es aprobado por el Ingeniero.

5.2.3 Diseño de catálogo 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. Mi función en esta actividad es escoger las fotos con más alta resolución para evitar su distorsión y tener una clara idea del producto a ofrecer, seguido de esto, mediante un programa llamado Corel Point se realiza la limpieza de cada foto. Se deja el fondo en blanco, se recortan 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, estas después serán exhibidas en ferias y eventos.

Los diseños de los estilos son realizados por la diseñadora de la empresa la cual maneja la combinación de colores y materiales que van con el tipo de calzado a realizar sea infantil o para dama, que después pasaran a ser aprobados por el Ingeniero Eduardo Kim.

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

Name	Stock No.	Color	Size	Price
Parker 	3551-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00
	3551-02M	Gray Combo	25 - 29 EUR	30.00
	3551-18M	Dk. Brown Combo	30 - 33 EUR	32.00
	3551-27M	Navy Combo		
	3551-40M	Fuchsia Combo		
	3551-53M	Green Combo		
	3551-63M	Taupe Combo		
Kirin 	3552-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00
	3552-18M	Dk. Brown Combo	25 - 29 EUR	30.00
	3552-27M	Navy Combo	30 - 33 EUR	32.00
	3552-40M	Fuchsia Combo		
	3552-63M	Taupe Combo		
Sidney 	3553-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00
	3553-02M	Gray Combo	25 - 29 EUR	30.00
	3553-18M	Dk. Brown Combo	30 - 33 EUR	32.00
	3553-27M	Navy Combo		
	3553-40M	Fuchsia Combo		
	3553-63M	Taupe Combo		
Taylor 	3554-01S	Black Suede	20 - 24 EUR	28.00
	3554-02S	Gray Suede	25 - 29 EUR	30.00
	3554-18S	Dk. Brown Suede	30 - 33 EUR	32.00
	3554-27S	Navy Suede		
	3554-40S	Fuchsia Suede		
	3554-63S	Taupe Suede		
				

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

Page 1

STITCHDOWNS

Name	Stock No.	Color	Size	Price
Ryan 	3301-02L	Gray Leather	20 - 24 EUR	30.00
	3301-18L	Dk. Brown Leather	25 - 29 EUR	32.00
	3301-27L	Navy Leather	30 - 34 EUR	34.00
	3301-18H	Tan/ Dk. Brown		
	3301-27H	Tan/ Navy		
	Also available in WIDES			
Marc 	3302-02S	Gray Suede	20 - 24 EUR	30.00
	3302-18S	Dk. Brown Suede	25 - 29 EUR	32.00
	3302-27S	Navy Suede	30 - 34 EUR	34.00
	3302-49S	Tan Suede		
	Also available in WIDES			
Maddox 	3351-02S	Gray Suede	20 - 24 EUR	32.00
	3351-18S	Dk. Brown Suede	25 - 29 EUR	34.00
	3351-27S	Navy Suede	30 - 34 EUR	36.00
	3351-49S	Tan Suede		
	3351-52S	Olive Green Suede		
	Also available in WIDES			
Easton 	3352-18L	Dk. Brown Leather	20 - 24 EUR	32.00
	3352-27L	Navy Leather	25 - 29 EUR	34.00
	3352-63L	Taupe Leather	30 - 34 EUR	36.00
Sean 	3422-18N	Dk. Brown Nubuck	20 - 24 EUR	27.00
	3422-25N	Blue Nubuck	25 - 29 EUR	29.00
	3422-50N	Camel Nubuck		

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

Page 3

Figura 5. Catalogo Kid Express, (s.f.).Recuperado el 14 de Mayo de 2016, de Sistema Interno Grupo Kidex.

5.2.4 Seguimiento del Sistema Interno de la empresa

Sistema Interno OMS



Figura 6. Captura Sistema Interno, (s.f.).Recuperado el 14 de Mayo de 2016, de Sistema Interno Grupo Kidex.

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

El mayor aprendizaje en esta actividad es que por medio de este sistema interno se puede tener una información acertada del funcionamiento de la compañía ya que posee información confidencial de los clientes, así mismo como un histórico de ventas, saldos pendientes o abonos por parte de estos.

Por medio de este sistema se tiene una base en la cual se tiene información de los estilos y colores que han sido ofrecidos con respecto a su temporada, y de esta manera se tiene conocimiento y orden en el inventario de la empresa.

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, el cual consiste en que una tienda no se debe encontrar en el mismo sector en cual se vendan nuestros ya que se les

brinda una exclusividad en el sector para no tener una competencia directa, así mismo se adquiere información de su vida crediticia, y capacidad de compra. 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, ya sea por error en el estilo o el color no es el deseado, así mismo si el zapato presenta alguna avería o imperfección; 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, el porcentaje aproximado de devoluciones es de un 15%.

Actividad: Purchaseorder (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.

6. Marco conceptual y normativo

6.1 Modalidad de importación

Importación Ordinaria (Según Decreto 2685) de 1999

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:

- Registro o licencia de importación que ampare la mercancía, cuando a ello hubiere lugar;
- Factura comercial, cuando hubiere lugar a ella
- Documento de transporte
- Certificado de origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales
- Certificado de sanidad y aquellos otros documentos exigidos por normas especiales, cuando hubiere lugar
- Lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella
- Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la Declaración de Importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado
- Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.
- 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
- Las autorizaciones previas establecidas por la Dian para la importación de determinadas mercancías.
- 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.

6.2 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, obteniendo como beneficio el fomento de las exportaciones colombianas.

Normatividad

LEY 67 DE 1979

EL CONGRESO DE COLOMBIA

Por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el Presidente de la República para fomentar las exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior.

DECRETA:

ARTICULO 10. Con el fin de fomentar las exportaciones de conformidad con los términos de la presente Ley y en desarrollo del ordinal 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional, el Gobierno podrá otorgar incentivos especiales a las sociedades nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización de productos colombianos en el exterior. Entre sus actividades

dichas compañías podrán contemplar también la importación de bienes o insumos, bien sea para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables.

ARTICULO 2o. Para disfrutar de los incentivos especiales que se establezcan conforme al artículo anterior, además de los requisitos generales fijados por el Código de Comercio y demás normas comunes sobre la materia, las sociedades de comercialización internacional deberán satisfacer las condiciones específicas que sobre su constitución, funcionamiento y régimen de inspección y vigilancia establezca el Gobierno.

Entre tales requisitos deberá contemplarse expresamente que el objeto de tales sociedades esté constituido por la venta de productos colombianos en el exterior, sea que la sociedad los adquiera en el mercado interno o exporte bienes fabricados por productores que sean socios de la misma.

ARTICULO 3o. Las operaciones de venta de mercancías que realicen fabricantes o productores nacionales a una sociedad de comercialización internacional, para que ésta las exporte, darán derecho a que aquellos se beneficien de los incentivos fiscales y aduaneros otorgados conforme a esta Ley, en la oportunidad en las condiciones que determine el Gobierno.

ARTICULO 4o. En desarrollo de la presente Ley, y con sujeción a las normas que reglamentan cada uno de tales incentivos, el Gobierno Nacional podrá otorgar los siguientes:

a). Certificados de Abono Tributario, CAT, tanto para las sociedades de comercialización internacional como para los productores que vendan a éstos sus artículos con indicación del término de su vigencia.

b). Literal derogado por el artículo 108 de la Ley 75 de 1986

- c). Un régimen aduanero especial
- d). Sistemas adecuados de importación-exportación.
- e). Un régimen de exportaciones en consignación, que permita la adquisición de bodegas en el exterior.

ARTICULO 5o. La realización de las exportaciones será de exclusiva responsabilidad de la sociedad de Comercialización Internacional y por lo tanto, si no se efectúan estas últimas dentro de la oportunidad y condiciones que señale el Gobierno nacional, con base en el artículo 3o. de esta Ley, deberán las mencionadas sociedades pagar a favor del Fisco Nacional una suma igual al valor de los incentivos y exenciones que tanto ella como el productor se hubieran beneficiado, más el interés moratorio fiscal, sin perjuicio de las sanciones previstas en las normas ordinarias.

ARTICULO 6o. El artículo 166 del Decreto-ley 444 de 1967, quedará así:

El reintegro de las divisas provenientes de exportaciones diferentes de petróleo y sus derivados, café y cueros crudos de res, dará derecho al exportador para que el Banco de la República le entregue el Certificado de Abono Tributario en la cuantía, condiciones y oportunidad que determine anualmente el Gobierno Nacional.

El Gobierno Nacional podrá modificar anualmente la lista de los productos beneficiados con los Certificados de Abono Tributario y el porcentaje de los mismos.

Las revisiones se harán antes del 30 de agosto de cada año y no entrarán en vigencia sino a partir del 1o. de enero del año siguiente.

Dichos títulos serán recibidos a la par por las oficinas recaudadoras de impuestos para el pago de los tributos sobre renta y complementarios, aduanas, ventas, una vez cumplido el término que señala el Gobierno, el cual no podrá exceder de un año.

Los certificados a que se refiere la presente Ley serán documentos al portador, libremente negociables y estarán exentos de toda clase de impuestos.

El Gobierno podrá establecer una lista de bienes de capital cuya elaboración o manufactura dure más de un año, con el fin de que la exportación de los mismos se pueda beneficiar de los incentivos fiscales vigentes en el momento en que se registren ante el Banco de la República los contratos correspondientes. Para tal efecto determinará el plazo máximo de reintegro a partir de la fecha del registro.

PARAGRAFO. Transitorio. El Gobierno Nacional para el año de 1980, podrá restablecer los mismos porcentajes del CAT, que rigieron para 1979, en el caso de los sistemas especiales de importación - exportación. Igualmente podrá señalar el porcentaje que se aplicará a las comercializadoras y al productor.

ARTICULO 7o. Derogase el artículo 171 del decreto-ley 444 de 1967 y el 9o. del Decreto-ley 2366 de 1974.

ARTICULO 8o. El artículo 187 del Decreto-ley 444 de 1967 quedará así:

El Fondo podrá tomar acciones o participaciones en empresas o entidades que directa o indirectamente contribuyan al fomento de las exportaciones nacionales, previa aprobación del Gobierno mediante decreto.

Con el objeto de fomentar la exportación de servicios el Fondo de Promoción de Exportaciones, podrá adquirir o construir con sus propios recursos los inmuebles que fueren necesarios para tal finalidad.

Podrá también otorgar créditos a aquellas empresas oficiales que contribuyan al fomento de las exportaciones.

Para desarrollo de sistemas de transporte que estimulen el comercio exterior, el Fondo de Promoción de Exportaciones podrá otorgar créditos y, con la aprobación del Gobierno Nacional, subvenciones o facilidades especiales".

Marta Lucia Ramírez, 1999. Decreto 2685 de 1999. Recuperado el 15 de Junio de 2016, http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf.

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.

6.3 Modalidades de Exportación

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

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

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

- 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.
- 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.

Las modalidades de exportación con su correspondiente normatividad aplicadas a nuestra empresa son:

Exportación definitiva: Su finalidad es facilitar el despacho para la exportación de mercancías nacionales o nacionalizadas que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

BASE LEGAL

- Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Legislativo N° 1053 publicado el 27.06.2008 y modificatorias.
- Reglamento de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N° 010.2009-EF publicado el 16.01.2009 y modificatorias.
- Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Supremo N° 031-2009-EF publicada el 11.02.2009 y modificatorias.
- Procedimiento General de Exportación Definitiva INTA-PG.02 (v.6), aprobado Por Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 0137/2009 publicada el 17.03.2009 y modificatoria

Exportación de muestras sin valor comercial: Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. El fin de su importación es promocional, publicitario, de exhibición, degustación y otras actividades similares para demostrar sus cualidades o características.

BASE LEGAL

Para la importación de estas mercancías no se requerirá registro o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza requieran el cumplimiento de vistos buenos o requisitos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación, de acuerdo a las disposiciones establecidas por el Gobierno Nacional.”

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante Resolución 9990 de 2008 artículo 5, en relación con las importaciones adicionó el artículo 88-1 de la Resolución 4240 de 2000 y fijó el monto máximo para importaciones de muestras sin valor comercial así:

“Artículo 88-1. Importación de material publicitario. Se entenderá por material publicitario, el material que ingresa al país de manera ocasional para participar en ferias, exposiciones y/o promocionar mercancías, siempre que su presentación lo descalifique para la venta, su cantidad no refleje intensidad alguna de carácter comercial y su valor FOB no exceda de cinco mil dólares (US\$5.000) de los Estados Unidos de Norteamérica”.

Procolombia, (2010). Modalidades de Exportación. Recuperado el 15 de Junio de 2016, [http://www.camaraarmenia.org.co/files/Modalidades%20de%20Exportacion\(2\).pdf](http://www.camaraarmenia.org.co/files/Modalidades%20de%20Exportacion(2).pdf)

7. Aportes**7.1 Aportes a la empresa Grupo Kidex S.A.S**

- **Investigación de mercados:** Se realizó una investigación acerca de las principales importaciones de calzado realizadas hacia Colombia en los últimos años con respecto al estilo, material de los diferentes tipos de calzado que se manejan en la compañía (Bota, baleta,

sandalia, plataforma) teniendo como base su partida arancelaria, de esta manera se obtuvo la cantidad de pares importada por las diferentes empresas a nivel nacional, los principales países exportadores, el medio de transporte utilizado, teniendo como resultado el puesto en el cual se encuentra ubicado Grupo Kidex frente a sus competidores directos o posibles compradores.

- **Manual para limpieza de fotos:** A través del programa Corel se realizan arreglos a las fotos de zapatos que serán expuestos en ferias, eventos, etc. Las cuales deben llevar una imagen clara y exacta del producto que se está ofreciendo, donde se pueda observar su color, diseño, material, acabados, etc...

- **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.

7.2 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.

8. Conclusiones

Para concluir cabe mencionar que fue una experiencia muy enriquecedora para el desarrollo profesional, en el cual se adquirieron muchos conocimientos y se aprende a convivir en un ambiente de trabajo diferente al universitario, donde se requiere de trabajo bajo presión, responsabilidad y asertividad a la hora de cumplir con las actividades siendo herramientas bases para desempeñarse en cualquier proyecto.

Realizarse profesionalmente es una de las metas más grandes como persona, y para ello se presentan muchas oportunidades y 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 Práctica 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 topes de ventas y variedad de clientes.

Kidex es una empresa que motiva al auto trabajo y a la autorresponsabilidad, son métodos que ayudan al practicante a explorar más 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 práctica 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 caracterizó 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.

Bibliografía

- Balestrini, M. (2006). Como se Elabora el Proyecto de Investigación. Caracas: Consultores Asociados. P. 83.
- Definiciones. (s.f.). Glosario General, Recuperado el 14 de Junio de 2015, de <http://definicion.de/>
- Grupo Kidex S.A.S, (2012), Archivos Generales, Recuperado el 14 de Abril de 2016.
- Tropicana. (s.f.). Información General, Recuperado el 16 de Junio de 2015, de <http://www.tropicana.com.mx/>

Apéndices

Apéndice A. Factura Comercial

Grupo KidEx Grupo KidEx, S.A.S. Calle 32 No. 28-31 Int. 504 La Aurora Bucaramanga, Colombia Tel (7) 645-9132 info@kidex.net		FACTURA COMMERCIAL INVOICE NIT 90002701-6 TUA REGIMEN COMUN Resolución de la DIAN No. 4800101493 DE 2014/04/17 Norm. Publicación Deceto 1001 de 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		Vencimiento Due Date 31 Enero 2015		
Via de Embarque Ship Via				
Fecha Pedido Order Date 23 Agosto 2014	No. Compra PO No. 700208	Agente Agent NF	Depto. Dept. 054	
Referencia Reference Otoño 2014				
Descripción Description		Unidades Qty.	Val. Unit. Price Valor Total Amount	
Sandalia Alec Camel SYBILLA		36 - 40	12	
Sandalia Alec Negro SYBILLA		36 - 40	12	
Sandalia Alec Tan SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Tiffany Beige SYBILLA		36 - 40	15	
Ballerina Tiffany Camel SYBILLA		36 - 40	15	
Ballerina Tiffany Negro SYBILLA		36 - 40	15	
Ballerina Tiffany Rosado SYBILLA		36 - 40	15	
Ballerina Dorian Oro Rosado SYBILLA		36 - 40	15	
Ballerina Dorian Plata SYBILLA		36 - 40	15	
Ballerina Dorian Oro SYBILLA		36 - 40	15	
Sandalia Mitzi Azul SYBILLA		36 - 40	12	
Sandalia Mitzi Plata SYBILLA		36 - 40	12	
Sandalia Mitzi Rojo SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Janna Negro SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Janna Camel SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Janna Rojo SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Lauren Azul Oscuro SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Lauren Negro SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Lauren Tan SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Sindri Azul SYBILLA		36 - 40	12	
Ballerina Sindri Negro SYBILLA		36 - 40	12	
		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 ATRIBUYE A UNA LETRA DE CAMBIO Y CAUSA INTERÉS MONETARIO. LA EMPRESA SE RESERVA EL DERECHO Y PUNTO DE LA RESOLUCIÓN Y/O SERVICIO HASTA CUANDO LA FACTURA ESTE PAGADA EN SU TOTALIDAD.		Sub-Total: Sub-Total: 5,061,000 I.V.A. Tax: Total: 809,760 Total: 5,870,760		
ACEPTA: FIRMAS Y SELLO DEL COMPRADOR		FAVOR DE CONSIGNAR A CUENTA CORRIENTE NO. 020-5438009-3 DE BANCOLOMBIA O CHEQUE CRUZADO A NOMBRE DE GRUPO KIDEX, S.A.S.		

COPIA 2 DE 2

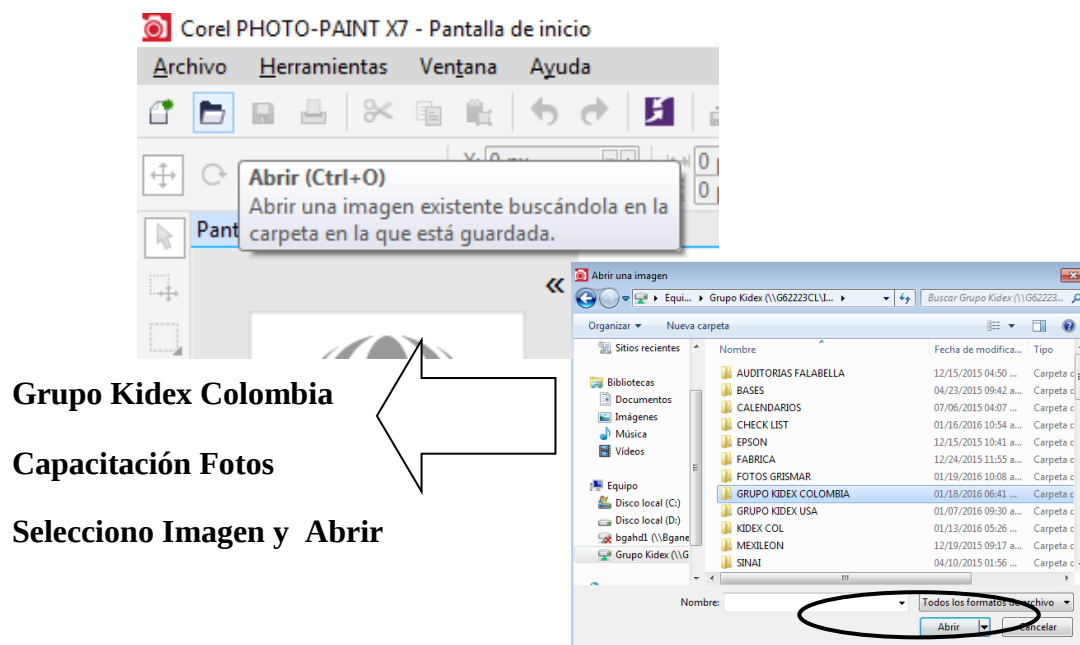
Apéndice B. Capacitación Fotos

Estas fotos se limpian con el fin de que estén aptas para incluirlas en el catalogo

- 1) Se entra al programa **Corel PHOTO-PAINT**



- 2) Se abre la foto que deseamos en la carpeta superior del programa Corel Photo.



3) Se utiliza la herramienta que mayor se facilite para arreglar la imagen.



D: Herramienta recortar

W: Varita Mágica.

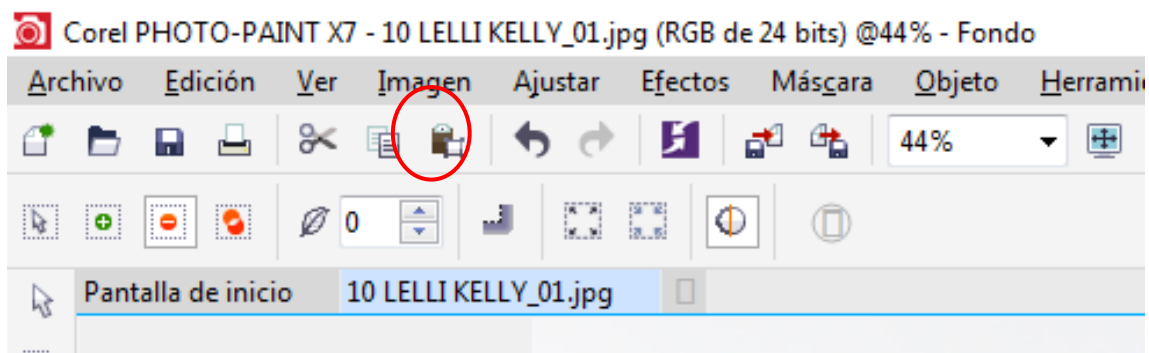
K: Mano alzada.

Objetivo que el fondo de la imagen quede totalmente blanco

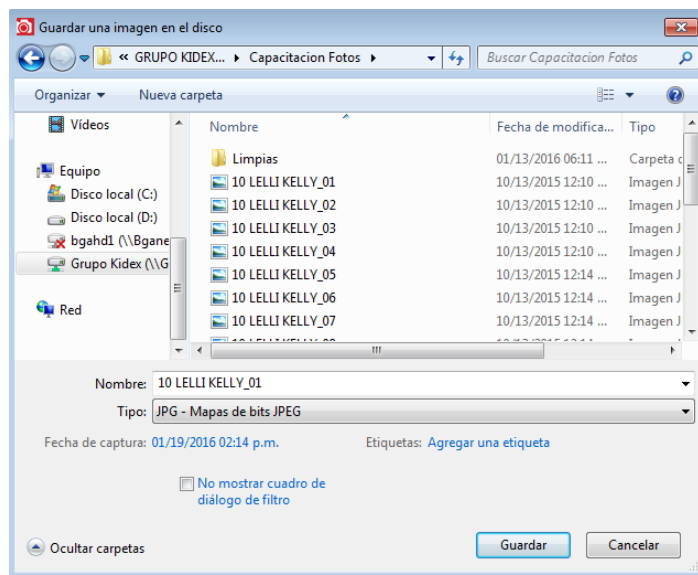
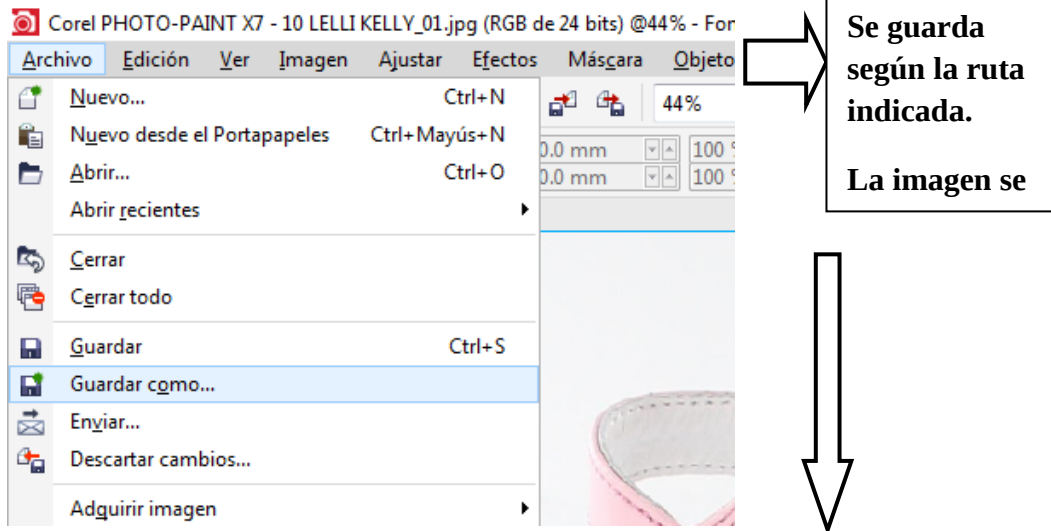
Tips:

- Los bordes deben quedar lisos, procurar que no queden picos al rededor de la imagen.
- No cortar pedazos de zapato.
- Tener cuidado al usar la varita mágica en partes donde el zapato tenga reflejo de luz.
- La foto se debe cortar al finalizar de modo que no queden espacios en blanco alrededor.

4) En caso de equivocación, se utiliza la opción atrás o **Esc**.



5) Para guardar la foto ya limpia, se ingresa **Archivo – Guardar Como**

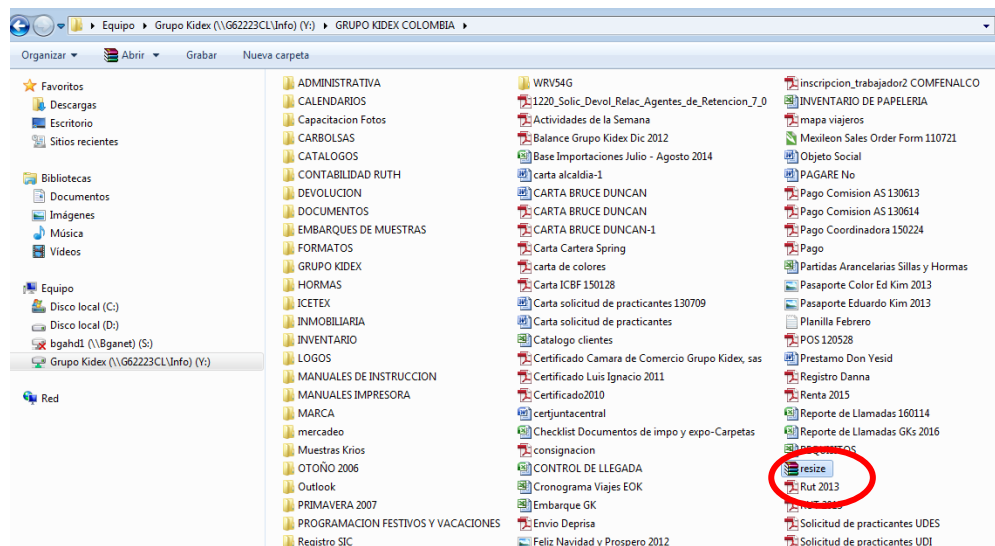


CREAR CARPETA “**LIMPIAS**” EN CASO DE QUE NO SE ENCUENTRE PARA GUARDAR LAS IMÁGENES YA ARREGLADAS, Según la ruta indicada.

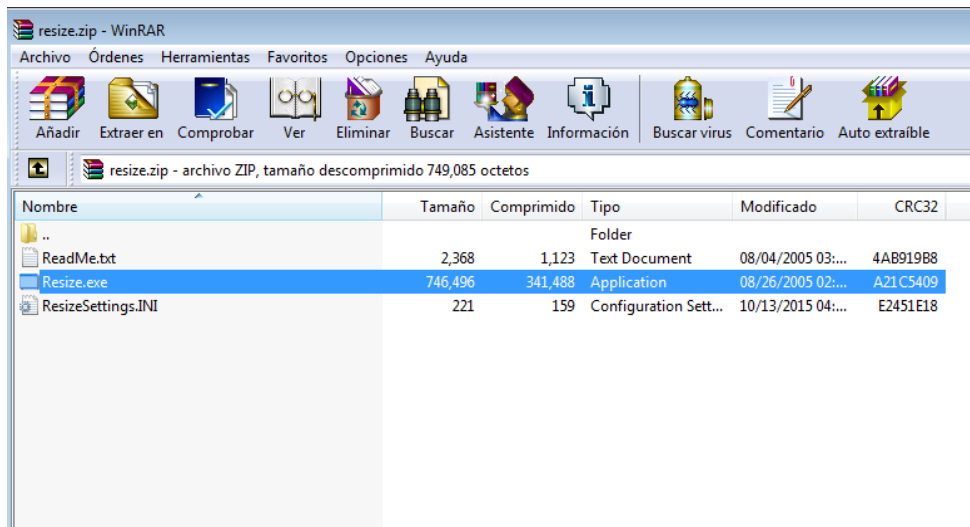
- 6) Se procede a disminuir el peso de la imagen para poder enviarlas por correo y estas no pesen tanto.



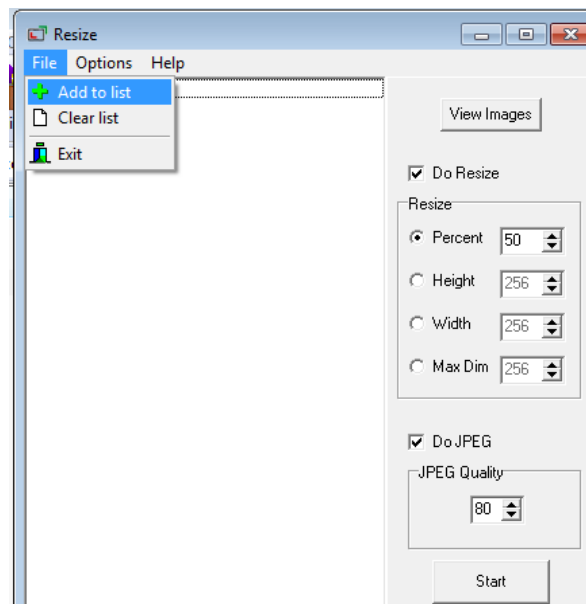
Ingresamos a **Grupo Kidex Colombia** – **Resize**



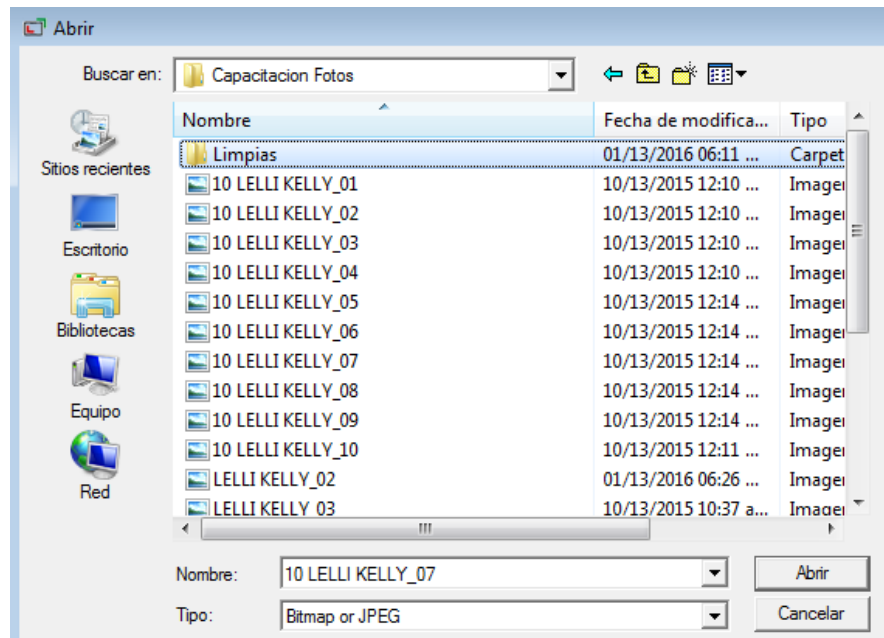
Aparece una pantalla emergente en la cual se da clic en  **Resize.exe**



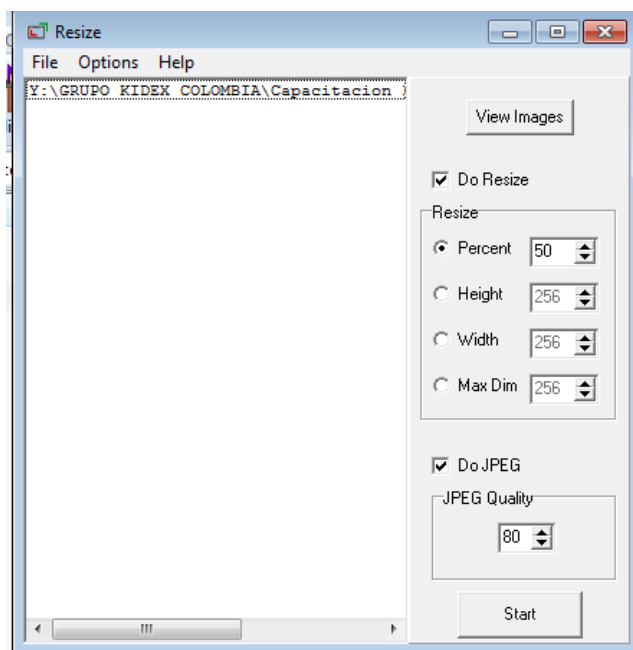
Para seleccionar las fotos a las cuales se les quiere disminuir el peso se selecciona:



En (Y) se busca la ubicación de las fotos, según la ruta que se utilizó para guardarlas.



Seleccionar la imagen de la carpeta “LIMPIAS” creada anteriormente → Abrir



Una vez seleccionadas las fotos se da **START** y automáticamente las fotos con **RESIZE** quedan guardadas en la carpeta de donde tomaron.