

Información Importante

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

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

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

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

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe de la práctica empresarial realizada en Grupo Kidex S.A.S.

Magda Lorena Barón Martínez

**Informe de práctica presentado como requisito para optar por el título de Ingeniera
Industrial**

Director

Víctor Manuel Mateus Caicedo

Administrador de empresas

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ingenierías y Arquitectura

Facultad de Ingeniería Industrial

2018

Dedicatoria

Primeramente, dedico este logro a Dios por ser guía en mi camino y darme la fuerza y conocimiento necesario en cada uno de los momentos en los cuales todo se tornaba difícil, por ser el mejor ejemplo de formación profesional y personal.

A mi familia por ser mi principal motivación para salir adelante, a mi madre quien siempre estuvo alentándome y creyendo fielmente en mis capacidades, a mi padre quien es para mí fuente de infinita sabiduría y apoyo en las adversidades, a mi hermana quien ha sido mi fiel compañera y consejera en todo mi proceso de formación, a mi sobrino quien es mi motivación de cada día para ser mejor y dar lo mejor de mí, a mi hermano que a pesar de estar lejos siempre estuvo para mí en cualquier momento que necesite de su ayuda, y por ultimo a mis sobrinos por ser la bendición más grande que Dios puso en mi vida.

Agradecimientos

Agradecer primero a Dios por permitirme cumplir esta meta, a mi familia por ser mi apoyo, mi fuerza, mi fuente de amor y los principales promotores de mi formación como profesional, a mis compañeros quienes siempre fueron guías y apoyo en cada uno de los momentos difíciles y especiales de este camino, a cada uno de los docentes que aportaron su grano de arena en mi camino para conseguir este proyecto, a Grupo Kidex S.A.S y todo su equipo de trabajo por confiar en mí y brindarme la oportunidad de crear experiencia y poder adquirir conocimientos para mi vida profesional.

Tabla de contenido

Introducción	13
1. Informe de la práctica empresarial realizada en Grupo Kidex S.A.S.	14
1.1. Justificación.	14
1.2. Objetivos.....	15
1.2.1. Objetivo general	15
1.2.2. Objetivos específicos.....	15
2. Marco referencial	16
2.1. Perfil de la empresa.....	17
2.2. Misión.....	19
2.3. Visión	20
2.4. Objetivos.....	20
2.5. Estructura Organizacional	21
2.6. Portafolio de servicios	22
2.7. Filosofía Institucional	23
3. Método.	24
3.1. Actividades realizadas	24

3.2. Seguimiento de Clientes	24
3.2.1. Actividad: Contacto con clientes de Estados Unidos.....	24
3.2.2. Actividad: Contacto con clientes no frecuentes.	25
3.2.3. Actividad: Análisis de Costos.	26
3.2.4. Actividad: Orden de Compra.....	26
3.2.5. Actividad: Fincar Pedidos	27
3.2.7. Actividad: Elaborar Catálogo de Temporada.....	29
3.3. Seguimiento del Sistema Interno de la empresa.....	30
3.3.1. Sistema Interno OMS	30
3.3.2. Actividad: Captura de Pedidos.....	32
3.3.3. Actividad: Devoluciones.	32
3.3.4. Actividad: Purchase Order (PO).....	32
3.3.5. Actividad: Cubicaje de embarques.....	33
4. Aportes	36
4.1. Elaboración de manuales de instrucción.....	36
4.2. Recomendaciones generales	37
5. Aportes de la empresa al practicante.....	38
6. Conclusiones	40
Referencias.....	42
Apéndices.....	45

Lista de figuras

Figura 1. Diagrama de operación internacional de grupo Kidex S.A.S.	18
Figura 2. Estructura organizacional de la compañía.	22
Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de pedidos de clientes Mexileon Shoes.	25
Figura 4. Diagrama de flujo del proceso de venta a clientes Grupo Kidex S.A.S.	29
Figura 5. Catálogo spring 2018 Kidexpress.	30
Figura 6. Captura de pantalla de Inicio del Sistema Interno.	30
Figura 7. Captura de pantalla de Lista de empaque. Archivo Cubicaje.	33
Figura 8. Captura de pantalla de la base de datos cubicaje con foto. Archivo cubicaje.	34
Figura 9. Captura de pantalla de la base de datos cubicaje medidas.	34
Figura 10. Captura de pantalla de la lista de empaque cubicaje.	35

Lista de apéndices

	Pág.
Apéndice A. Direcciones y datos para el complemento SF 180115	45
Apéndice B. Manual de creación de listas de empaque	49
Apéndice C. Manual de pre-facturas Blue Apple.	61
Apéndice D. Prepedido Falabella ELV	71
Apéndice E. Formato de asistencia.	72

Glosario

Autoridad aduanera: persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para actuar exclusivamente en el modo de transporte marítimo, y cuyo objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades: coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad (DIAN, 2013).

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 (DIAN, 2013).

Comercialización: La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (Secretaría de Economía de México, 2012).

Conocimiento de Embarque: es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de esta o a quien la haya adquirido por endoso, como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos. Los conocimientos de embarque de la carga consolidada los expide el agente de carga internacional. Este documento podrá ser objeto de endoso aduanero parcial o total (DIAN, 2013).

Documento Consolidador de Carga: corresponde al documento que contiene la relación de los documentos de transporte hijos de todas las cargas, agrupadas y a bordo del medio de transporte, y que van a ser cargadas y descargadas en un puerto a nombre de un agente de carga internacional (DIAN, 2013).

Exportación: En las ciencias económicas la exportación es cualquier bien o servicio el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo. Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro (Ventura, 2011).

Legalización: declaración de las mercancías que, habiendo sido presentadas a la Aduana al momento de su introducción al territorio aduanero nacional, no han acreditado el cumplimiento de los requisitos para su legal importación, permanencia o libre disposición. También procederá la legalización de las mercancías que se encuentren en abandono legal, de conformidad con lo previsto en el parágrafo del artículo 115 del Decreto 2685 de 1999 (DIAN, 2013).

Manifiesto de carga: El Manifiesto de Carga es el formato de titulación emitido por el transportista internacional, quien requiere de informaciones sobre el medio de transporte, el tipo de mercancía, la cantidad, la unidad de medida, número de bultos, peso, así como los datos del importador o exportador, a ser transmitido en (24) horas por anticipado de la llegada del medio de transporte, cuya responsabilidad es del capitán, representante o transportista (Beato, 2014).

Resumen

El fin con el cual se realiza el informe de la práctica empresarial ejecutada en Grupo Kidex S.A.S., es evidenciar las actividades elaboradas durante el tiempo en el que se llevó a cabo la práctica, el cargo asignado en la práctica empresarial se desarrolló en el área administrativa, como auxiliar de operaciones, en dicho cargo se desarrollaron actividades enfocadas principalmente en la documentación y logística de las respectivas importaciones hacia Colombia y exportaciones desde México hacia diferentes países como: Guatemala, Panamá, Perú, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Estados Unidos.

Durante el periodo de realización de la práctica como auxiliar de operaciones se pudo ampliar conocimientos teóricos aprendidos en el pregrado, también aprender nuevos conceptos acerca del área de negocios internacionales, debido a que la actividad principal de la empresa es la comercialización de calzado infantil y para dama. Actualmente en Colombia se tienen como clientes multinacionales tales como: Payless, Flamingo y Falabella, que juegan un papel vital en el desarrollo de negocio de la empresa.

Palabras claves: Grupo Kidex S.A.S, Importación, Calzado, Comercialización, documentos de importación, Cubicaje, Embarque.

Abstract

The purpose for which the report of the business practice in Group Kidex S.A.S., is evidence of the activities carried out during the time of practice, The position assigned in business practice was developed in the administrative area, such as Operations Assistant in that office were developed activities focused primarily on the documentation and logistics of the respective Colombia imports and exports from Mexico to different countries such as Guatemala, Panama, Peru, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica and the United States.

During the period of practice as operations assistant could not expand theoretical knowledge learned at the undergraduate level, also learn new concepts about the area of international business, due to the fact that the main activity of the company is the marketing of children's footwear and for lady, currently in Colombia have as clients to multinational companies such as: Payless, Flamingo and Falabella, which play a vital role in the development of business of the company.

Keywords: Kidex S.A. Group S, Import, Footwear, Marketing, import documents, displacement, Shipment.

Introducción

Partiendo de la necesidad de implementar los conocimientos aprendidos en todo el transcurso del pregrado, la Universidad Santo Tomás ofrece diversas modalidades de Grado, entre ellas la práctica empresarial, la cual tiene como objetivo que los estudiantes implementen en una experiencia real cotidiana todos los conceptos aprendidos teóricamente en su paso por la universidad.

Con el fin de cumplir el objetivo anteriormente mencionado se presentó la oportunidad de ejercer la modalidad de grado de practica empresaria en Grupo Kidex S.A.S.; Como practicante desarrolle ~~en~~ actividades específicas apoyo en toda la preparación de documentación para las importaciones, dentro de esta documentación se encuentra la realización de manifiestos, listas de empaque, facturas, certificados de origen, etc.

Durante el desarrollo del cargo se dio uso a herramientas que ocuparon un papel fundamental para el buen progreso de cada una de las actividades, actualmente los diferente tipos de software hacen parte fundamental en el funcionamiento y organización de las empresas que quieren apostarle a la innovación, eficiencia y a la optimización de tiempos y actividades (Importancia de los Sistemas y Software para Empresas, 2010); Grupo Kidex emplea actualmente en sus actividades Softwares en cada una de sus áreas, contabilidad, inventarios, bases de datos, producción, etc.

Grupo Kidex S.A.S. es una empresa que tiene como actividad principal, la comercialización de calzado infantil y de dama, empresa que cuenta con varias alianzas estratégicas, entre Estados Unidos de México, República de Colombia y Estados Unidos de América. En México sus principales proveedores de los productos que comercializan son

Grismar, Rey Val y Kinder. En Colombia se ubica el aera administrativa de Grupo Kidex y Hanna Be una de las fábricas.

1. Informe de la práctica empresarial realizada en Grupo Kidex S.A.S.

1.1. Justificación.

Dentro de los atractivos principales de la ingeniería industrial se encuentra la habilidad de desenvolverse ante las diferentes adversidades y además tener un amplio conocimiento mediante el cual se puedan presentar las respectivas soluciones a los problemas que se puedan presentar en cualquier organización (Universidad de Ibagué, 2017); dentro de las actividades que se desarrollan en el país, las exportaciones juegan un papel muy importante para su crecimiento económico, ya que dentro de las ventajas de que un país exporte encontramos la creación de alianzas estratégicas entre empresas internacionales y nacionales, buscar rentabilidad en los mercados internacionales, etc. (PROCOLOMBIA, 2017)

Basándonos en lo anterior es de gran importancia que los profesionales de todas las áreas brindemos apoyo y enfoquemos nuestros conocimientos a generar alternativas que puedan lograr que el país pueda entrar a competir en grandes mercados, generar estrategias y asesorías logísticas en negocios internacionales, debido a que es de suma importancia conservar una estrecha correlación en el ámbito del comercio entre los países Latinoamericanos, esto debido a que muchos de ellos están en vía de desarrollo y esas correlación les abren puertas a tener participación en negociaciones internacionales (Mendoza, Hernández, & Pérez, 2015)

Grupo Kidex, cuenta con las operaciones necesarias para complementar la formación de un profesional en el área de negocios internacionales y procesos logísticos de exportación e importación. Dicha empresa maneja y conoce los requisitos establecidos por cada país para ingresar los productos que comercializan, que son calzado infantil y de damas, como lo mencionábamos anteriormente, algunos de estos requisitos son: la composición de materiales para cada estilo de calzado, el respectivo etiquetado que facilita su identificación, documentación para exportación y facturación para el cliente y la empresa.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Ampliar los conocimientos teóricos del practicante. Desarrollar un desempeño eficaz a través de la aplicación de conocimientos y habilidades adquiridos durante su formación académica de pregrado.

1.2.2. Objetivos específicos

- Organizar los formatos y bases de datos de los clientes y sus requerimientos para facilitar la facturación.
- Realizar y mejorar los manuales de instrucción, con el fin de optimizar los procedimientos y evitar errores en los procesos.
- Aportar con base a los conocimientos y la experiencia, sugerencias que permitan controlar o evitar riesgos existentes en las diferentes operaciones administrativas y logísticas de producción.

2. Marco referencial

Con el fin de ampliar un poco más la temática y el enfoque principal de las actividades en el desarrollo de la práctica a continuación se darán a conocer algunos conceptos que darán guía de mejor manera a las características de las actividades.

Grupo Kidex se identifica como una comercializadora internacional lo cual significa que la compañía tiene como objeto principal el comercializar productos de un país a otro, En todo caso las demás actividades que desarrolle la empresa deberán estar siempre relacionadas con la ejecución del objeto social principal y la sostenibilidad económica y financiera de la empresa; una comercializadora internacional también puede caracterizarse por traer su. Materia prima de otro país (PROCOLOMBIA, 2017)

Es importante tener en cuenta que dentro de la actividad de exportación existen muchas modalidades algunas de ellas son:

- Exportación definitiva
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado
- Reexportación

En el caso de grupo Kidex se maneja la modalidad de exportación definitiva la cual indica 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 (DIAN, 2000).

Para las empresas que tienen como actividad de apoyo principal la exportación existen ciertos beneficios en el país, entre ellos encontramos que existe un descuento de impuestos pagados en el exterior, con el fin de evitar la doble tributación: se les permite a los residentes o nacionales fiscales descontar del impuesto a pagar en Colombia los impuestos pagados en el extranjero, asociados a rentas de fuente extranjera, siempre y cuando el descuento no exceda el monto del impuesto que se deba pagar en Colombia por esas mismas rentas (Mincomercio, Industria y Turismo, 2017).

Encontramos en el artículo 64 de la ley 1607 de 2012, que modificó el párrafo del artículo 815 del estatuto tributario; allí se habla de beneficios para los exportadores en forma de compensación de saldos originados en la declaración del impuesto sobre las ventas (IVA), esto para los servicios exentos de IVA, en donde se procede a solicitar la devolución de lo pagado por los insumos utilizados para la exportación del servicio (Senado de la república, 2012).

2.1. Perfil de la empresa

Grupo Kidex S.A.S es una compañía dedicada a la comercialización de calzado infantil y calzado para dama que propone a sus clientes, proveedores y demás colaboradores seguridad, confianza y valor al cliente en cada uno de sus servicios. Esta forma de trabajo es el sello principal de su creador Eduardo Kim (Gerente General), un americano comprometido, innovador y visionario.

A continuación, se evidencia la estructura operacional en la cual se pueden apreciar, las operaciones principales que se manejan en los tres países de primordial operación de la compañía, Grupo Kidex se encarga de las gestiones administrativas y logísticas y su ubicación es

en la ciudad de Bucaramanga en el departamento de Santander en Colombia, Mexileon Shoes es el encargado de la distribución a pequeñas tiendas en los Ángeles, California en Estados Unidos y en México exactamente en León, Guanajuato se encuentran las fabricas quienes son las proveedoras del calzado que se va a exportar a diferentes países ubicados en Centro América y Latino América.

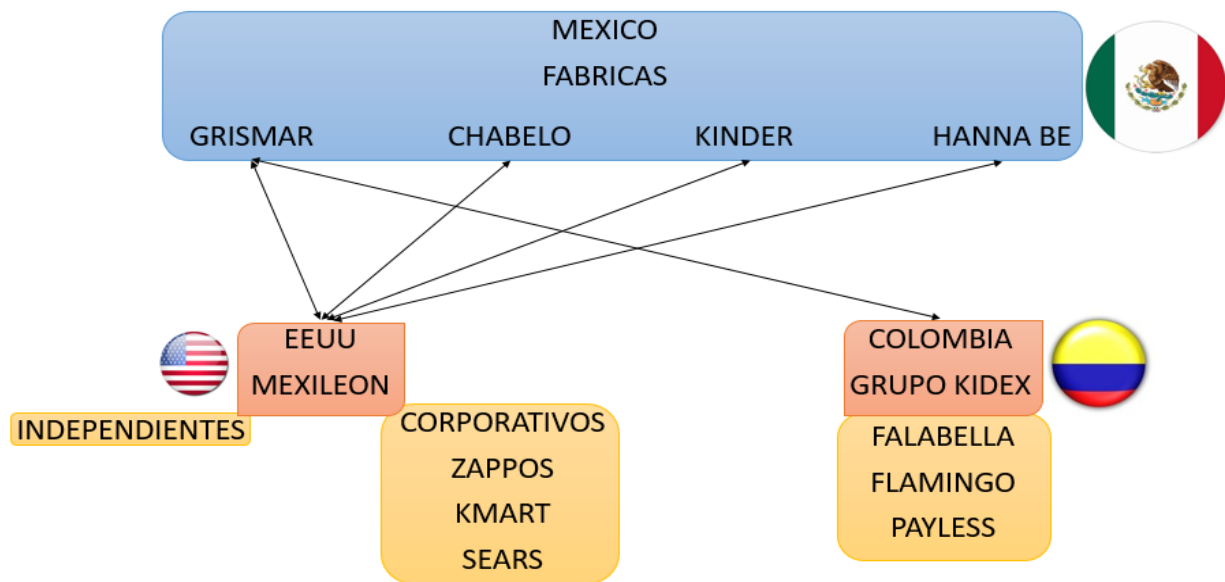


Figura 1. Diagrama de operación internacional de grupo Kidex S.A.S. Adaptado de: (Barrios, 2014). Archivo de la empresa.

Grupo Kidex S.A.S tiene un proceso de inicio de negocio, el cual se basa en asistir a ferias de calzado internacionales, como por ejemplo La feria Sapica, la cual es una de las ferias de calzado y piel más importantes de Latinoamérica, realizada en la ciudad de León, Guanajuato en México (SAPICA, 2015), allí se reúnen compradores y proveedores de muchas partes del mundo, es en ese momento donde se crean los contactos con los posibles clientes, proveedores de calzado con diferentes propuestas, proveedores de materiales, proveedores de servicios como logísticos y demás, etc.

Después de la feria dentro del departamento de diseño con asesoría profesional en temporadas, se eligen los estilos apropiados para cada una de las colecciones que se lanzaran en el año, seguido de esto se realiza el catalogo el cual se le hace llegar a los posibles clientes, tanto los conocidos en Sapica, como los clientes antiguos, paso seguido, se hace el envío de las muestras de los estilos de interés de los clientes junto con el análisis de costos, el paso siguiente es esperar a que el cliente haga o no su respectivo pedido y en caso de hacerlo la entrega final de lo solicitado.

La manera en la que Kidex S.A.S. agrega valor a su modelo de negocio es la oportunidad y versatilidad que le da a sus clientes para poder elegir en los estilos de calzado los materiales, colores, accesorios y detalles a comodidad y preferencia del cliente, además gracias a que cuenta con un calificado departamento de diseño ofrece al cliente la realización de toda una temporada de calzado adecuada para el estilo y temática requerida en su empresa.

Su oficina en la Calle 32 No 28 – 31 en el Barrio la Aurora en la ciudad de Bucaramanga, Santander en Colombia actúa como oficina en línea para el apoyo operativo entre Estados Unidos, México y Colombia, realizando actividades como seguimiento de muestras, Realización de catálogos, captura de pedidos que al mismo tiempo se envían a las fábricas, seguimiento de la producción y documentación para el control de la empresa y para las exportaciones e importaciones (Facturas, Listas de empaque, Etiquetas, Inventarios).

2.2. Misión

“Diseñar y comercializar calzado mediante la innovación de los productos, bajo estándares de calidad y confort, basados en alta tecnología, calidad de los materiales y las nuevas tendencias

del mercado para satisfacer al consumidor final. Trabajamos en equipo para lograr los mejores resultados guiados por una buena planeación y el seguimiento continuo de cada proceso” (Kim, Celis, Mantilla, 2014)

2.3. Visión

“Posicionarse para el año 2020 como la primera comercializadora internacional promotora de las exportaciones e importaciones de calzado hacia Estados Unidos y América Latina, utilizando como instrumentos su experiencia, conocimiento e innovación continua en todos sus productos y procesos”. (Kim, Celis, Mantilla, 2014)

2.4. 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.

2.5. Estructura Organizacional

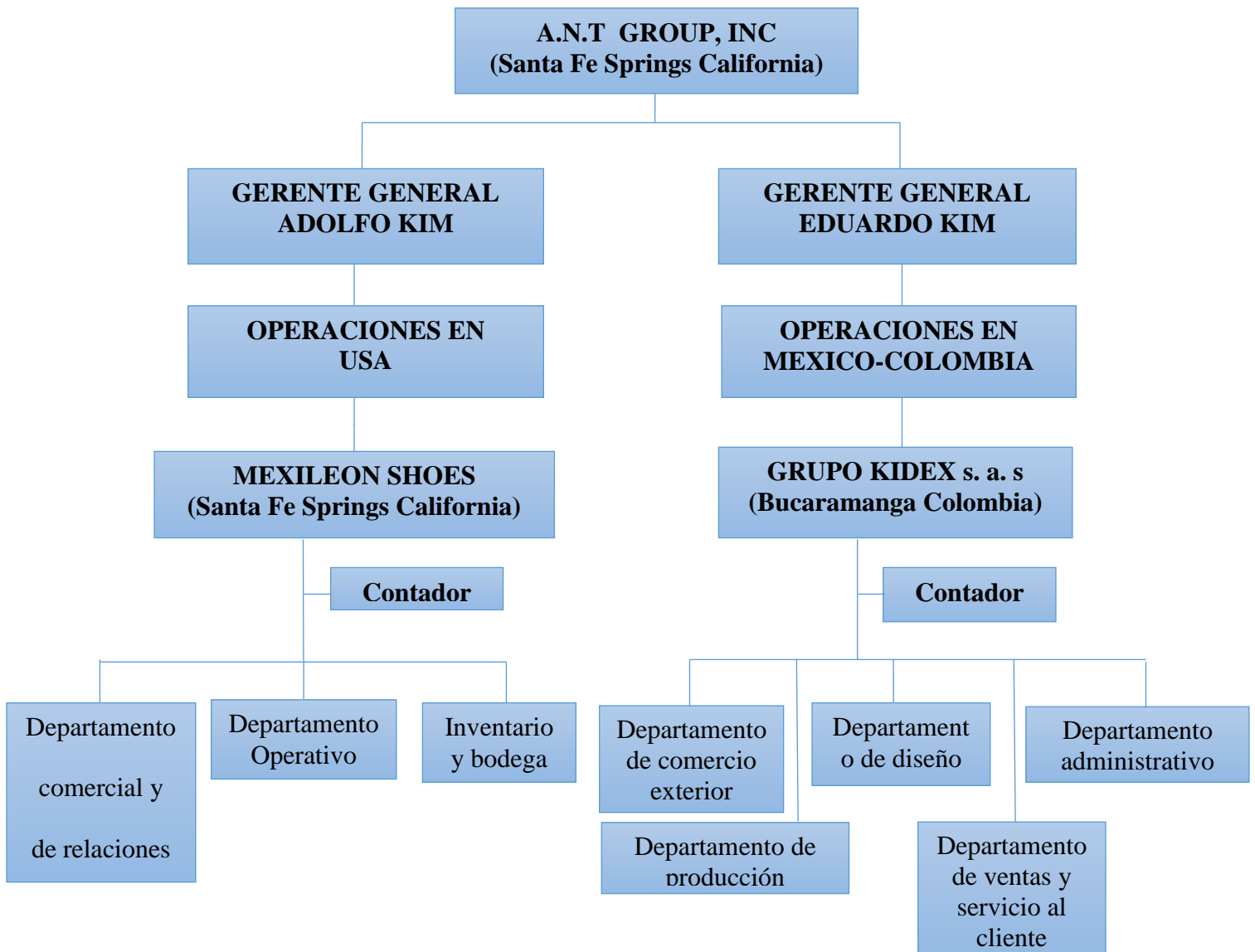


Figura 2. Estructura organizacional de la compañía. Adaptado de: (Kim, Celis, & Mantilla, 2014). Manual de Políticas de Grupo Kidex S.A.S.

2.6. 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 de los estilos de calzado ofrecidos a los clientes cuando son requeridos.

• ***Asesoría en Comercio Exterior:*** A través de personal capacitado, Grupo KIDEX S.A.S busca que los fabricantes de calzado conozcan y aprendan acerca de toda la información 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 suma importancia para Grupo KIDEX S.A.S, el garantizar la plena satisfacción de sus clientes, para esto, semanalmente se realiza un seguimiento que consiste en un contacto telefónico con sus clientes, en el cual se toman nuevos pedidos si el cliente lo requiere, 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 la compañía en cada temporada del año son el resultado del trabajo conjunto que se realiza en compañía de los fabricantes, el gerente de Kidex S.A.S y el departamento de diseño, 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 catálogos los cuales son pieza fundamental de apoyo en los diferentes eventos y ferias internacionales a los que asiste Grupo KIDEX S.A.S. Dichos 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 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 los diferentes clientes alrededor del mundo.

2.7. Filosofía Institucional

La Filosofía Institucional de Grupo KIDEX está basada bajo la regla del 20% planeación 80% seguimiento, a través del cumplimiento de esta regla se logra que todos los procesos estén muy bien planificados con el fin de evitar imprevistos y con un seguimiento posterior que asegura el éxito de los objetivos propuestos. (Kim, Celis, Mantilla, 2014)

3. Método.

3.1. Actividades realizadas

Durante el desempeño de la práctica fue otorgado el cargo de auxiliar de operaciones llevando a cabo las siguientes funciones:

3.2. Seguimiento de Clientes

3.2.1. Actividad: Contacto con clientes de Estados Unidos. Kidex recibe las llamadas de los clientes de Estados Unidos que tienen sus tiendas en dicho país, de las cuales se les toma el pedido o inquietudes que tenga el cliente. Los días miércoles y jueves hay una lista de clientes frecuentes, las llamadas se realizan con el fin de tomar pedidos para resurtir su inventario.

Después de la toma de pedidos la distribución de los productos queda en manos de Mexileón Shoes quienes manejan la distribución de la siguiente forma; los pedidos tomados el miércoles se entregan el jueves y los pedidos tomados el jueves se entregan el viernes, esta actividad solo se realiza para tiendas situadas en el mismo estado en el que se encuentra Mexileon, es decir en los Ángeles, California; para las tiendas que no se encuentran cerca al área se les ofrece el servicio de envío por medio de la empresa United Parcel Service o más conocido por sus siglas UPS, este

servicio representa un costo adicional. También estos mismos días se tienen llamadas de Cartera, las cuales consisten en llamar al cliente para recordarle a los clientes que tienen compromisos de pago vencidos y que se espera su pronto pago.

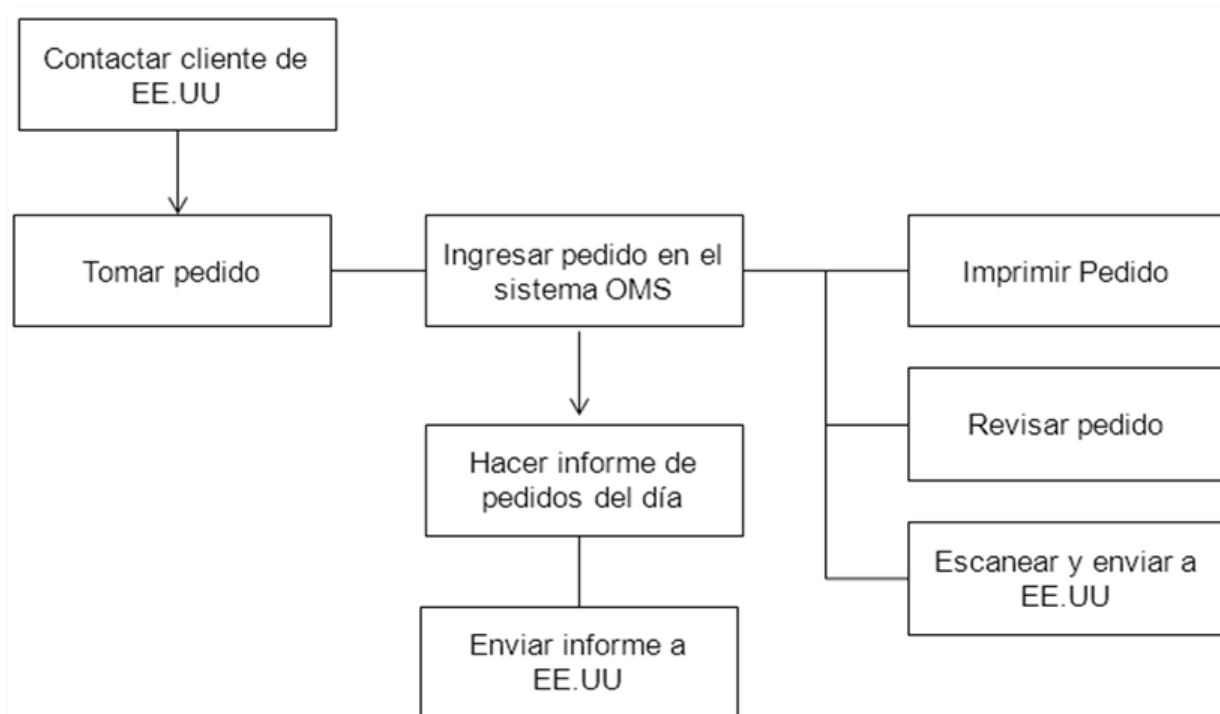


Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de pedidos de clientes Mexileon Shoes. Adaptado de: (Rojas, 2016). Archivo Grupo Kidex.

3.2.2. Actividad: Contacto con clientes no frecuentes. Cada mes se hizo una lista con los clientes que han dejado de comprar, con el fin de llamarles, 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, 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.

3.2.3. 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.

3.2.4. 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.

3.2.5. 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 respunte, 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.

3.2.6. 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:

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

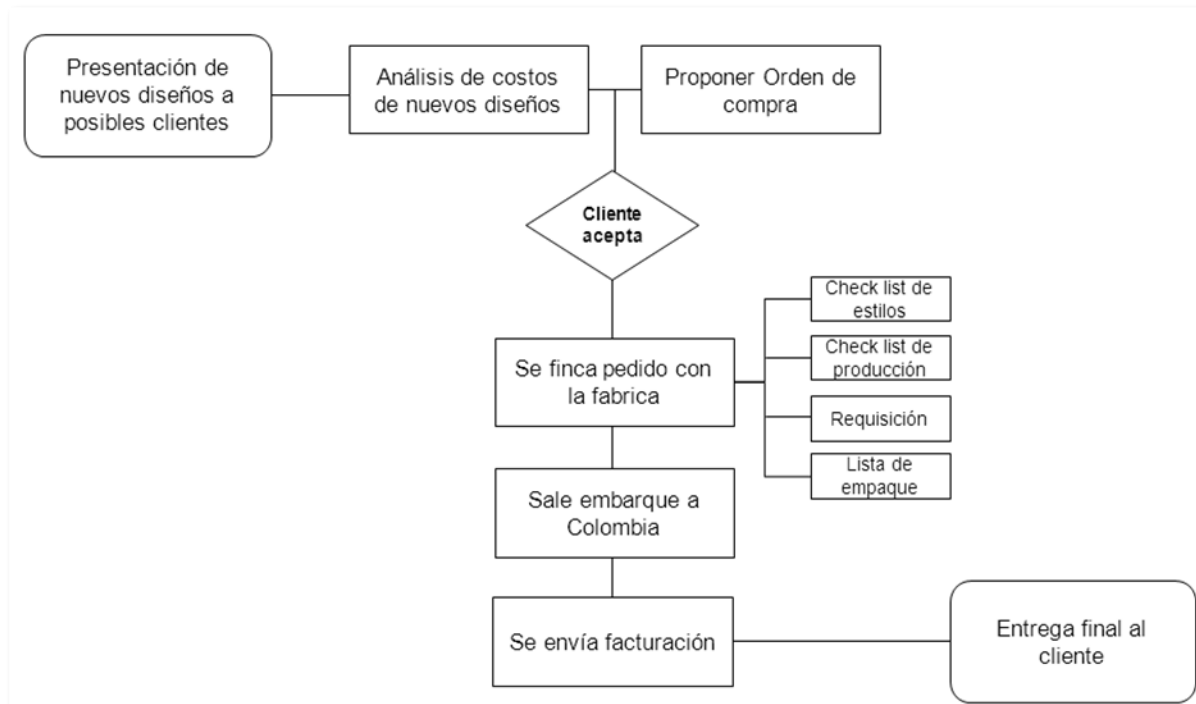












Figura 4. Diagrama de flujo del proceso de venta a clientes Grupo Kidex S.A.S. Adaptado de: (Barrios, 2014). Archivo Grupo Kidex S.A.S.

3.2.7. Actividad: Elaborar Catálogo de Temporada. Primero se procede a limpiar las fotos necesarias para el catalogo mediante programas de diseño como Corel Draw y Corel Photo Paint, 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							
3551-63M	Taupe Combo								
Kirin 	3552-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00	Marc 	3302-02S	Gray Suede	20 - 24 EUR	30.00
	3552-18M	Dk. Brown Combo	25 - 29 EUR	30.00		3302-18S	Dk. Brown Suede	25 - 29 EUR	32.00
	3552-27M	Navy Combo	30 - 33 EUR	32.00		3302-27S	Navy Suede	30 - 34 EUR	34.00
	3552-40M	Fuchsia Combo				3302-49S	Tan Suede		
	3552-63M	Taupe Combo							
Sidney 	3553-01M	Black Combo	20 - 24 EUR	28.00	Maddox 	3351-02S	Gray Suede	20 - 24 EUR	32.00
	3553-02M	Gray Combo	25 - 29 EUR	30.00		3351-18S	Dk. Brown Suede	25 - 29 EUR	34.00
	3553-18M	Dk. Brown Combo	30 - 33 EUR	32.00		3351-27S	Navy Suede	30 - 34 EUR	36.00
	3553-27M	Navy Combo				3351-49S	Tan Suede		
	3553-40M	Fuchsia Combo				3351-52S	Olive Green Suede		
	3553-63M	Taupe Combo							
Taylor 	3554-01S	Black Suede	20 - 24 EUR	28.00	Easton 	3352-18L	Dk. Brown Leather	20 - 24 EUR	32.00
	3554-02S	Gray Suede	25 - 29 EUR	30.00		3352-27L	Navy Leather	25 - 29 EUR	34.00
	3554-18S	Dk. Brown Suede	30 - 33 EUR	32.00		3352-63L	Taupe Leather	30 - 34 EUR	36.00
	3554-27S	Navy Suede							
	3554-40S	Fuchsia Suede							
3554-63S	Taupe Suede								
					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 1

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

Page 3

Figura 5. Catálogo spring 2018 Kidexpress. Adaptado de: (Riaño, 2017). Archivo Grupo Kidex S.A.S.

3.3. Seguimiento del Sistema Interno de la empresa

3.3.1. Sistema Interno OMS



Figura 6. Captura de pantalla de Inicio del Sistema Interno. Tomado de: 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

3.3.2. 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.

3.3.3. 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.

3.3.4. 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.

3.3.5. Actividad: Cubicaje de embarques. Con el fin de tener un presupuesto previo y poder tomar una decisión acerca del tipo de transporte que se va a solicitar ya sea marítimo o aéreo y también la capacidad o volumen que se va a contratar se realiza el cubicaje de los embarques con la lista de empaque, archivo que tiene la información necesaria como:

- Tipo de empaque (Bolsa o Caja).
- Numero de estilo
- Marca del zapato.
- Rango de tallas.
- Cantidad de pares por caja.
- Total de pares.
- Total de cajas.

YAMP - Lista de Empaque Pedido 20183 &															
CAJA	REF	MINI	EMPAQUE	PREPACK	PEDIDO	ESTILO	NOMBRE	MARCA	NOMBRE+COLOR	UPC / SKU	OC	LOCAL	COO LOCAL	COO LOCAL	COO COLOR ETIQUETA
1	P1		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			UNICALI	5	5 UNICALI	FSA
2	P2		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			PARQUE ARBOLEDA	6	6 PARQUE ARBOLEDA	FSA
3	P3		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			PLAZA CENTRAL	13	13 PLAZA CENTRAL	FSA
4	P4		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			VILLA COUNTRY	18	18 VILLA COUNTRY	FSA
5	P5		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			FONTANAR	25	25 FONTANAR	FSA
6	P6		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			WTC	35	35 WTC	FSA
7	P7		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			SAN DEGO	36	36 SAN DEGO	FSA
8	P8		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			CENTRO MAYOR	38	38 CENTRO MAYOR	FSA
9	P9		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			SANTAFE MEDELLIN	43	43 SANTAFE MEDELLIN	FSA
10	P10		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			VILLAVICENCIO	50	50 VILLAVICENCIO	FSA
11	P11		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			GALERIAS	53	53 GALERIAS	FSA
12	P12		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			ACQUIA	60	60 ACQUIA	FSA
13	P13		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			MAYUELOS	82	82 MAYUELOS	FSA
14	P14		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			TITAN	85	85 TITAN	FSA
15	P15		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			CACIQUE	93	93 CACIQUE	FSA
16	P16		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			DIVER PLAZA	96	96 DIVER PLAZA	FSA
17	P17		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			JARDIN PLAZA	99	99 JARDIN PLAZA	FSA
18	P18		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			CARACOLI	101	101 CARACOLI	FSA
19	P19		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			SUBA	108	108 SUBA	FSA
20	P20		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			UNICENTRO	123	123 UNICENTRO	FSA
21	P21		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			EL CASTILLO	131	131 EL CASTILLO	FSA
22	P22		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			COPIA	138	138 COPIA	FSA
23	P23		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			SANTA FE	183	183 SANTA FE	FSA
24	P24		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH FSA	YAMP	LEUCH FSA			LA FELICIDAD	72	72 LA FELICIDAD	FSA
25	P25		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			UNICALI	5	5 UNICALI	PRK
26	P26		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			PARQUE ARBOLEDA	6	6 PARQUE ARBOLEDA	PRK
27	P27		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			VILLA COUNTRY	18	18 VILLA COUNTRY	PRK
28	P28		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			WTC	35	35 WTC	PRK
29	P29		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			SAN DEGO	36	36 SAN DEGO	PRK
30	P30		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			SANTAFE MEDELLIN	43	43 SANTAFE MEDELLIN	PRK
31	P31		EN BOLSA		20183	22410	LEUCH PRK	YAMP	LEUCH PRK			VILLAVICENCIO	50	50 VILLAVICENCIO	PRK

Figura 7. Captura de pantalla de Lista de empaque. Archivo Cubicaje. Tomado de: Grupo Kidex.

Grupo Kidex posee una base de datos en donde se tiene la información de los embarques anteriores, para ser una guía para el nuevo embarque.

EMBARQUE	AÑO	EMPAQUE	PEDIDO	TIPO	ESTILO	FOTO	NOMBRE	MARCA
	2017	EN BOLSA	20158	BALLERINA	97128		ANTOCH	SYBILLA
	2017	EN BOLSA	20159	CASUAL	89122		AMEGANAP	SYBILLA
	2017	EN CAJA	20159	BOTA	35024		AGENOANAP	SYBILLA
	2017	EN CAJA	20159	BOTA	35032		AJENNYCOM	SYBILLA

Figura 8. Captura de pantalla de la base de datos cubicaje con foto. Archivo cubicaje. Tomado de: Grupo Kidex.

EMBARQUE	EMPAQUE	ME	PEDIDO	ESTILO	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	TOTAL	cms	cms	cms	PESO	mts	mts	mts	TOTAL	
01 - 2017	ENBOLSA		20157	85201											2	2	2	2	2	2					12	36.00	23.00	34.00	5.70	0.36	0.29	0.34	0.04		
01 - 2017	ENBOLSA		20157	85201										8											8	25.00	23.00	39.00	3.10	0.25	0.29	0.39	0.03		
01 - 2017	ENBOLSA		20157	85201												8									8	25.00	23.00	39.00	3.10	0.25	0.29	0.39	0.03		
01 - 2017	ENBOLSA		20157	85201													8								8	25.00	23.00	39.00	3.50	0.25	0.29	0.39	0.03		
01 - 2017	ENBOLSA		20157	85201														8							8	25.00	23.00	39.00	3.50	0.25	0.29	0.39	0.03		
01 - 2017	ENBOLSA		20157	85201															8						8	25.00	23.00	39.00	3.70	0.25	0.29	0.39	0.03		
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																1	2	4	3	2	1	13	55.00	32.00	35.00	5.00	0.55	0.32	0.35	0.06	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																	6					6	30.00	15.00	20.00	3.00	0.30	0.15	0.20	0.01	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																	12					12	48.00	25.00	30.00	4.00	0.48	0.25	0.30	0.04	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																		12				12	48.00	25.00	30.00	4.00	0.48	0.25	0.30	0.04	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																			12			12	48.00	25.00	30.00	4.00	0.48	0.25	0.30	0.04	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																			12			12	55.00	32.00	35.00	5.00	0.55	0.32	0.35	0.06	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																		6				6	30.00	15.00	20.00	3.00	0.30	0.15	0.20	0.01	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																			12			12	30.00	15.00	20.00	3.00	0.30	0.15	0.20	0.01	
03 - 2017	ENBOLSA		20159	85201																			6			6	48.00	25.00	30.00	4.00	0.48	0.25	0.30	0.04	
03 - 2017	ENBOLSA	MW	20159	85201																	1	2	4	3	2	1	13	54.00	32.00	35.00	5.00	0.54	0.32	0.35	0.06

Figura 9. Captura de pantalla de la base de datos cubicaje medidas. Tomado de: Grupo Kidex.

Esta base de datos se actualiza cada vez que llega un embarque, con la lista de empaque y las medidas exactas de cada caja embarcada, esta información es proporcionada por la fábrica.

	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	TOTAL	TOTAL CAJA	RANGO DE TALLAS	cms	cms	cms	PESO						
1020															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1021															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1022															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1023															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1024															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1025															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1026															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1027															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1028															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1029															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1030															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1031															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1032															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1033															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1034															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1035															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1036															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1037															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1038															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1039															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1040															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1041															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1042															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1043															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1044															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1045															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1046															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1047															1	2	5	4	3	2	1	15	15	34-40	54.0	45.0	64.0	9	0.54	0.45	0.64	0.1659	27.65	
1048																							5,472										159,8293	26066,55

Figura 10. Captura de pantalla de la lista de empaque cubicaje. Tomado de Grupo Kidex.

Con el cubicaje logramos obtener el valor volumétrico de cada caja, para así tener el volumen de la carga y volumen aéreo según el factor de estiba.

Teniendo estos valores se puede deducir como sería más rentable traer la mercancía a territorio aduanero; donde para Grupo Kidex S.A.S. el factor tiempo tiene mayor importancia que el costo del envío. Para Grupo Kidex es más rentable cumplir con los tiempos de entrega a nuestros clientes; debido a que si entregamos a tiempo el cliente estará satisfecho y eso nos da una ventaja competitiva ante los demás proveedores.

4. Aportes

Durante la ejecución de la práctica se realizaron aportes que mejoran la realización de algunos procedimientos en la empresa, entre ellos está la realización y modificación de los manuales de instrucción de algunos procedimientos importantes dentro del proceso de la actividad comercial, como la pre facturación, el cubicaje, dar de recibido a los PO's o embarques de la fábrica a Mexileon Shoes,

4.1. Elaboración de manuales de instrucción

- **Manual para realizar la Pre- Facturación en el programa Solución Factible:** La pre facturación de grupo Kidex S.A.S. es un procedimiento que se realiza con el fin de tener un base para proceder a la facturación que se va entregar a los clientes, la pre facturación se hace mediante una plataforma web llamada solución factible, allí se ingresa toda la información que debe llevar la factura.

- **Manual para realizar las listas de empaque de Payless, Flamingo y Falabella:** Las listas de empaque son un documento que se le envía a la fábrica con el fin de que sepan cómo debe ir empacada toda la mercancía, esta lista de empaque se hace de acuerdo a las necesidades del cliente.

- **Manual de creación de listas de empaque de Kidco (Kidex Colombia):** Las listas de empaque de cada embarque es un documento fundamental para tal operación debido a que es aquella que nos brinda toda la información que debemos tener en cuenta al momento de realizar

el cubillaje que como lo explicábamos anteriormente nos indica que medio de transporte solicitar para el embarque y que espacio o volumen necesito, también es el documento que se envía a la fábrica para que de esa forma sean empacados los zapatos, tal como el cliente lo solicitó.

- **Elaboración de base de datos para la pre facturación por País en solución Factible:** La base de datos contiene los países y la información que se debe ingresar en el programa al momento de realizar la pre facturación como; código postal, dirección, ciudad, etc.

- **Seguridad y salud en el trabajo:** Tomando como guía el Manual de Seguridad y Salud en Oficinas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, se hicieron 3 capacitaciones acerca de Pausas activas y buenos hábitos en la oficina, encontrados en el manual en las páginas 19 a la 35, se anexa el formato de asistencia de los colaboradores de la empresa. (Arostegui, 2017).

4.2. Recomendaciones generales

Una vez terminado el informe de práctica, se considera interesante mencionar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a Grupo Kidex S.A.S. tener más organización en los roles que maneja cada uno de sus colaboradores dentro de la compañía, debido a que si existen departamentos en los que se dividen las actividades operacionales de la empresa, pero no hay personas con roles específicos.

- Se aconseja a la empresa el tener más en cuenta todas las recomendaciones sugeridas por el Ingeniero encargado de la parte de seguridad y salud en el trabajo, recomendaciones como las

pausas activas y las adecuaciones de algunas partes de la oficina para brindar mayor seguridad y confort a sus colaboradores.

- Se recomienda a todos los estudiantes evaluar muy bien las posibles opciones de grado ya que la práctica contribuye de manera positiva al crecimiento personal y laboral.
- Se recomienda a la Facultad de ingeniería industrial tener mayor acompañamiento al estudiante en su proceso de práctica en donde el estudiante se sienta respaldado y apoyado por la facultad en todos los procesos de la misma.
- La creación de convenios con empresas donde los estudiantes puedan realizar sus prácticas y no tener que salir a buscar sus prácticas esperando que sean aprobadas por la facultad ya que es una facultad con un gran número de estudiantes y los convenios con los que cuenta no cubren todo el alumnado.
- Es de vital importancia que el practicante se concientice de la responsabilidad de realizar una práctica empresarial ya que se está representando a sí mismo, a la universidad y está dejando las puertas abiertas para futuros pasantes.

5. Aportes de la empresa al practicante

- **Proporcionar experiencia en las operaciones de exportación e importaciones de calzado:** Como practicante de ingeniería industrial se pudo apreciar todas las facetas que tiene una importación, los procesos logísticos de tal operación. la logística es una de las áreas de la ingeniería industrial que más demandan actualmente por ende la experiencia de ver cada paso en

una situación de la vida real fortalece los conocimientos teóricos aprendidos en el transcurso del pre grado.

- **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. Este aporte fortalece el manejo de diferentes softwares además de saber y tener presente todo lo que pasa con la empresa.

- **Manejo de Microsoft Office Excel:** Gran parte de la experiencia adquirida en el 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 y plataformas virtuales tales como CorelDraw, Helisa, solución factible entre otros, de forma correcta y precisa para la aplicación de las actividades.

6. Conclusiones

- Dentro de los objetivos como persona es el culminar exitosamente el pregrado para así poder realizarse como un profesional integro, dentro del transcurso para cumplir satisfactoriamente este objetivo se encuentra muchas oportunidades como también dificultades a las cuales hay que enfrentarse y cada una de ellas buena o mala forman la experiencia, de cada una de esas vivencias es importante sacar provecho para mejorar tanto como profesional como personalmente.

- El haber escogido la práctica empresarial como la modalidad de grado hizo que tuviese más confianza en mis decisiones y en las diferentes adversidades que se van presentando en el camino, también incentiva a que al momento de resolver algún inconveniente el tiempo y éxito de respuesta sea satisfactorio. Kidex es una empresa que maneja una modalidad de trabajo basada en la independencia sin dejar a un lado el trabajo en equipo es importante mantener el equilibrio entre estas dos cosas.

- Como principal aprendizaje me llevo la frase “se parte de la solución y no del problema” debido a que en una actividad comercial como la de grupo Kidex los inconvenientes, imprevistos y soluciones a muy corto tiempo son muy constantes y en estas situaciones de tensión se necesita responder de manera eficiente al problema, como la frase lo dice ser parte de la solución y no ser un obstáculo para que este se solucione.

- Como conclusión final tengo el trabajar día a día en esos pequeños detalles que hacen la diferencia, cada día podemos aprender muchas cosas nuevas que a veces ignoramos pero que pueden ser una gran solución en la formación, porque el cumplimiento de este objetivo es solo el

comienzo de un gran camino que queda por recorrer, pues es de vital importancia el no conformarse y siempre querer auto superarse y crecer personal, sentimental y profesionalmente cada día

Referencias

- Arostegui, V. (16 de Agosto de 2017). *Manual de Seguridad y Salud en Oficinas*. Obtenido de Fullseguridad.net: <http://fullseguridad.net/2017/08/16/manual-seguridad-salud-oficinas-2/>
- Barrios, A. (2014). Diagrama de operación internacional de grupo Kidex S.A.S. Archivo de la compañía.
- Beato, N. (7 de Junio de 2014). *Manifiesto de carga*. Obtenido de acento.com.do: <https://acento.com.do/2014/opinion/8146732-manifiesto-de-carga/>
- DIAN. (2000). *Régimen de exportaciones*. Obtenido de Mincit.gov: <http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=67675&name=PresentacionDavidRodriguez17julDIAN.pdf&prefijo=file>
- DIAN. (31 de Octubre de 2013). *Glosario de términos en materia aduanera*. Obtenido de Dian.gov.co: <http://www.dian.gov.co/dian/12Sobred.nsf/af2b7ae7e9393d6e05256ed2006a9e63/9f4e3c1d5887205c0525767b0068fc4e?OpenDocument>
- Importancia de los Sistemas y Software para Empresas*. (2010). Obtenido de Simurbemercacsoluciones.wordpress: <https://simurbemercasoluciones.wordpress.com/importancia-de-lossistemas-y-software-para-empresas/>
- Kim, E., Celis, S., & Mantilla, E. (2014). Estructura organizacional. *Manual de Políticas de Grupo Kidex S.A.S.*

Mendoza, J. S., Hernández, V. J., & Pérez, M. J. (2015). *La importancia del comercio internacional en latinoamérica*. Obtenido de Iadb.org: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2015/15148.pdf>

Mincomercio, Industria y Turismo. (2017). *¿Qué beneficios tributarios puede recibir como exportador?* Obtenido de Colombiaexportaservicios.co: <http://www.colombiaexportaservicios.co/informacion-de-interes/que-beneficios-tributarios-puede-recibir-como-exportador-0>

PROCOLOMBIA. (2017). *¿Por qué exportar?* Obtenido de Colombiatrade.com: <http://www.colombiatrade.com.co/como-exportar/por-que-exportar>

PROCOLOMBIA. (2017). *Qué es una comercializadora internacional*. Obtenido de Colombiatrade.com: <http://www.colombiatrade.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-una-comercializadora-internacional>

Riaño, T. (2017). Catálogo spring 2018 Kidexpress . Archivo Grupo Kidex S.A.S.

Rojas, D. (2016). Diagrama de flujo del procesos de pedido de clientes Mexileon Shoes. Archivo Grupo Kidex.

SAPICA. (2015). *¿Qué es SAPICA?* Obtenido de Sapica.com: <http://www.sapica.com/>

Secretaría de Economía de México. (2012). *Comercialización*. Obtenido de Economia.gob.mx: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>

Senado de la república. (2012). *Ley 1607 de 2012*. Obtenido de Secretariassenado.gov: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1607_2012.html

Universidad de Ibagué. (2017). *10 razones para estudiar Ingeniería Industrial*. Obtenido de Unibague.edu.co: <https://industrial.unibague.edu.co/10-razones-para-estudiar-ingenieria-industrial>

Ventura, S. (2011). *Qué es la exportación*. Obtenido de Gestion.org: <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/5666/que-es-la-exportacion/>

Apéndices

Apéndice A. Direcciones y datos para el complemento SF 180115

Panamá

Logistis Services, Colon

PAN

CP: 320000

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE WORLWIDE INC C/O LOGISTICS SERVICES PANAMA RDC, RANDOLPH AVE MANZANA 10 LOTE 869 COLON FREE ZONE COLON PROVINCE REPUBLIC OF PANAMA.

Colombia

93 14-71, Bogotá

COL

CP: 110221

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE PSS DE COLOMBIA SAS. CALLE 93 #14-71, PISO 5. BOGOTA, COLOMBIA. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: NIT 900.197.265-5. TEL: 57 1 606 7444

Costa Rica

Centro de Negocios Trilogía, San Jose

CRI

CP: 10203

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE LIMITADA. CENTRO DE NEGOCIOS TRILOGIA EDIF. 1, 2DO PISO, FRENTE A PRICE SMART. ESCAZU, SAN JOSE, COSTA RICA. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: 3-102-274411. TEL: 506 243 74747

Honduras

Complejo Industrial Capules, San Pedro Sula

HND

CP: 21101

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE DE HONDURAS, S. DE R.L. C/O DHL DE HONDURAS KM 7 CARRETERA A LA LIMA COMPLEJO INDUSTRIAL CALPULES BODEGA #5. SAN PEDRO SULA, HONDURAS. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: RTN: 08019002268736

Guatemala

Edificio Tikal futura torre luna, Ciudad de Guatemala

GTM

CP: 01011

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE DE GUATEMALA LIMITADA. CALZADA ROOSEVELT EDIFICIO TIKAL FUTURA TORRE LUNA NIVEL 12, OFICINA 12D, 22-43 ZONA 11. CIUDAD DE GUATEMALA, GUATEMALA. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: 2589882-5 TEL: 502 244 02 569

El Salvador

Zona Franca, San Marcos

SLV

CP: 1115

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE OF EL SALVADOR, LTDA DE C.V. C/O CDR, S.A. DE C.V. CARRETERA A COMALAPA, ZONA FRANCA SAN MARCOS. KM 4 ½ NAVE 15 SAN MARCOS, SAN SALVADOR, EL SALVADOR. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: 0614-180101-102-5. TEL: 503 207 5757

Nicaragua

Ofiplaza El Retiro, Managua

NIC

CP: 13007

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE LIMITADA Y CIA, LTDA. ROTONDA DEL PERIODISTA 150 MTS SUR OFIPLAZA EL RETIRO ED #5 2DO PISO SUITE 24. NICARAGUA. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: RUC J0510000000700. TEL: 505 224 05544

Perú

Martir Jose Olaya, Lima

PER

CP: 15074

INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA.

PAYLESS SHOESOURCE PERU S.R.L.P J. MARTIR JOSE OLAYA NRO. 129 DPTO 804MIRAFLORES – LIMA, PERU TEL. +51 1 230-5656 RUC: 20600983360

Apéndice B. Manual de creación de listas de empaque

MANUAL LISTAS DE

EMPAQUE

FECHA: 27/09/2017

PEDIDO SYBILLA - MOSSIMO														CD SANTAFE
Foto	Estilo	Nombre	Color Kidex	MARCA	Color Falabella	35	36	37	38	39	40	curva	Lant. de curva	
	89508	Arosiech Tpe	Charol Taupe	SYBILLA	Taupe	1	2	4	3	2	1	13	31	15
	89508	Arosiech D-Red	Charol Rojo Oscuro	SYBILLA	Rojo Oscuro	1	2	4	3	2	1	13	45	15
	89508	Arosiech D-Ble	Charol Marino	SYBILLA	Azul Oscuro	1	2	4	3	2	1	13	50	13
	89511	Arosiech Blk	Charol Negro	SYBILLA	Negro	1	2	4	3	2	1	13	33	13
	89509	Amoretnap D-Ble	Napa Azul	SYBILLA	Azul Oscuro	1	2	4	3	2	1	13	49	15
	89509	Amoretnap Bge	Napa Blush	SYBILLA	Beige	1	2	4	3	2	1	13	35	14
	52006	Cnaomich Tan	Charol Tan	MOSSIMO	Tan	1	2	4	3	2	1	13	30	5
	52006	Cnaomich D-Red	Charol Rojo Oscuro	MOSSIMO	Rojo Oscuro	1	2	4	3	2	1	13	30	5
	52006	Cnaomich Tpe	Charol Taupe	MOSSIMO	Taupe	1	2	4	3	2	1	13	33	8
	52006	Cnaomich Blk	Charol Negro	MOSSIMO	Negro	1	2	4	3	2	1	13	30	5
	52008	Cmargnap Cml	Piton Camel	MOSSIMO	Camel	1	2	4	3	2	1	13	31	6
	52008	Cmargnap Pnk	Grabado Rosa	MOSSIMO	Rosado	1	2	4	3	2	1	13	22	6
	52008	Cmargnob Ble	Nobuck Marino	MOSSIMO	Azul	1	2	4	3	2	1	13	31	6
	52008	Cmargnob Blk	Nobuck Negro	MOSSIMO	Negro	1	2	4	3	2	1	13	31	6

Imagen 4 Ejemplo del Pre pedido

El pre pedido es la guía para saber el Estilo, el nombre, el color, la marca, la cantidad de curvas que solicito el cliente y también la cantidad de pedidos por puntos.

- 2. REGISTRO DE LISTAS DE EMPAQUE:** Este es un archivo físico que se encuentra guardado en una carpeta que se llama seguimiento y revisiones, en esta tabla podemos ver todas las listas de empaque que se han realizado anteriormente, allí debemos llenar todos los recuadros y tener en cuenta los datos que en ella se registrarán.

EMPAQUE	CONSECUTIVO	CLIENTE	ELABORACION	MARCA	REALIZADO POR
	B / C / D	Payless	04 / 05 / 2017		Eliza
4581	E	Sears	04 / 20 / 2017	Kid Express	Diana
4582	F - Y / A / B	Kmart	04 / 20 / 2017	Kid Express	Diana
20192	AB1 / AC1 / AD1	Flemingo	03 / 22 / 2017	Dylan S.	Yoha P.
20193	AB177 / AD63	Flemingo	03 / 23 / 2017	Titanium	Yoha P.
20194	AE / AF / AG	Flemingo	04 / 28 / 2017	Dylan S.	Diana
20195	AB201 / AD71	Flemingo	04 / 04 / 2017	Titanium	Diana
20196	AB363 / AD107	Flemingo	04 / 04 / 2017	Titanium	Diana
20199	A - B	Falabella	05 / 03 / 2017	Yamp	Diana
20200	C - D	Falabella	05 / 03 / 2017	Yamp	Diana
20201	E - F	Falabella	05 / 06 / 2017	Elv	Diana
20202	G - H	Falabella	05 / 08 / 2017	Sybilla	Diana
20203	J - K	Falabella	05 / 09 / 2017	Mossimo	Diana
20208	M - N	Falabella	05 / 27 / 2017	Sybilla	Diana
20258	P - Q	Falabella	07 / 07 / 2017	Elv	Diana
20280	R - T	Falabella	09 / 26 / 2017	Sybilla	Magda
20281	U - W	Falabella	09 / 26 / 2017	Mossimo	Magda

No usar letras
I, O, L,
S, Z, V

NOTA:

- 2.1
- 2.2
- 2.3
- 2.4
- 2.5
- 2.6

- 2.1 “N° de lista de empaque”: Ponemos el número del pedido en la siguiente columna.
- 2.2 “Consecutivo”: Vamos a asignar el consecutivo de letras teniendo **MUY** en cuenta el papel que está pegado en la parte superior derecha el cual nos indica que letras **NO** se pueden usar. (I - O - L - S - Z - V)
- 2.3 “Cliente”: El cliente que hizo el correspondiente pedido.
- 2.4 “Fecha de elaboración” la fecha en la que se está haciendo la lista de empaque.
- 2.5 “Marca”: Se llena con apoyo del Pre pedido.
- 2.6 “Realizado por”: Se coloca el nombre de la persona que está realizando la lista de empaque.

Imagen 5 Formato de registro

3. En la siguiente ruta podremos encontrar los números de los locales y sus nombres

Grupo Kidex (\\BGADELTA) (Y:) > KIDEX COL > CLIENTES





Nombre	Fecha de modifica...
 CLIENTES FERIA BOGOTA 2013	16/07/2013 5:43 p....
 Lista Base Tiendas Falabella	18/05/2017 10:21 a...
 Lista Base Tiendas Flamingo	9/12/2014 4:51 p. m.
 Lista de Clientes Base	17/10/2014 2:13 p....

Imagen 6 Ruta Codigos de Locales

4. Formato base para la lista de empaque.

Ruta: Kidex col/ Otoño 2017(Depende la temporada que se esté trabajando) /Requisitos/Lista de empaque/ Ventas – lista de empaque pedido xxxx Fecha.

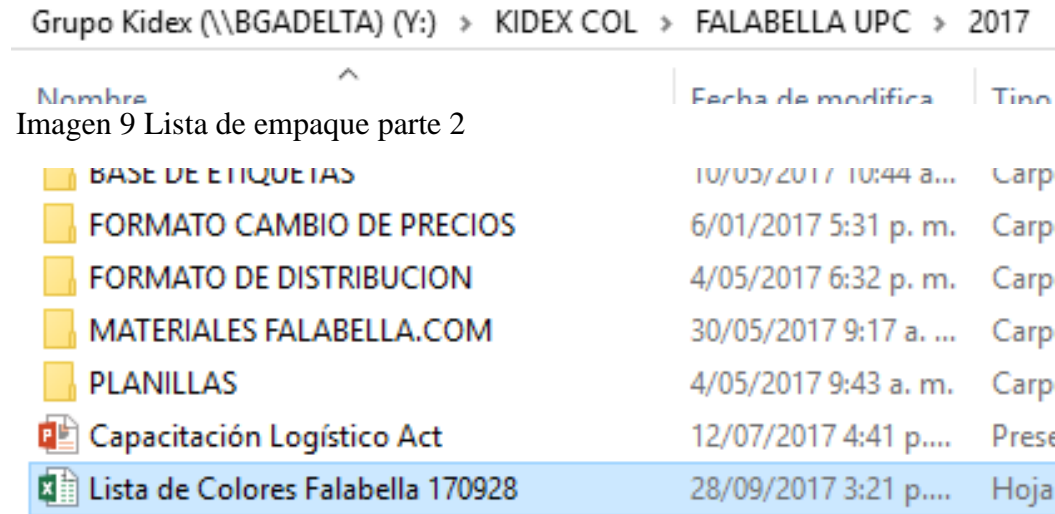
NOTA: Antes de iniciar se debe identificar si los estilos son **RESURTIDOS** para usar una lista de empaque de embarques anteriores como guía de lo contrario se debe iniciar la lista de empaque de cero.

5. Después de identificar y tener a la mano todos los archivos necesarios para realizar la lista de

A	B	C	D	E	F	G	H
							SYBI
CAJA	REF	EMPAQUE	PEDIDO	ESTILO	NOMBRE	MARCA	COD LOCAL
1	T1	EN CAJA	20280	89508	AROSIECH TPE	SYBILLA	9903
2	T2	EN CAJA	20280	89508	AROSIECH TPE	SYBILLA	9903
3	T3	EN CAJA	20280	89508	AROSIECH TPE	SYBILLA	9903

empaque se inicia el proceso.

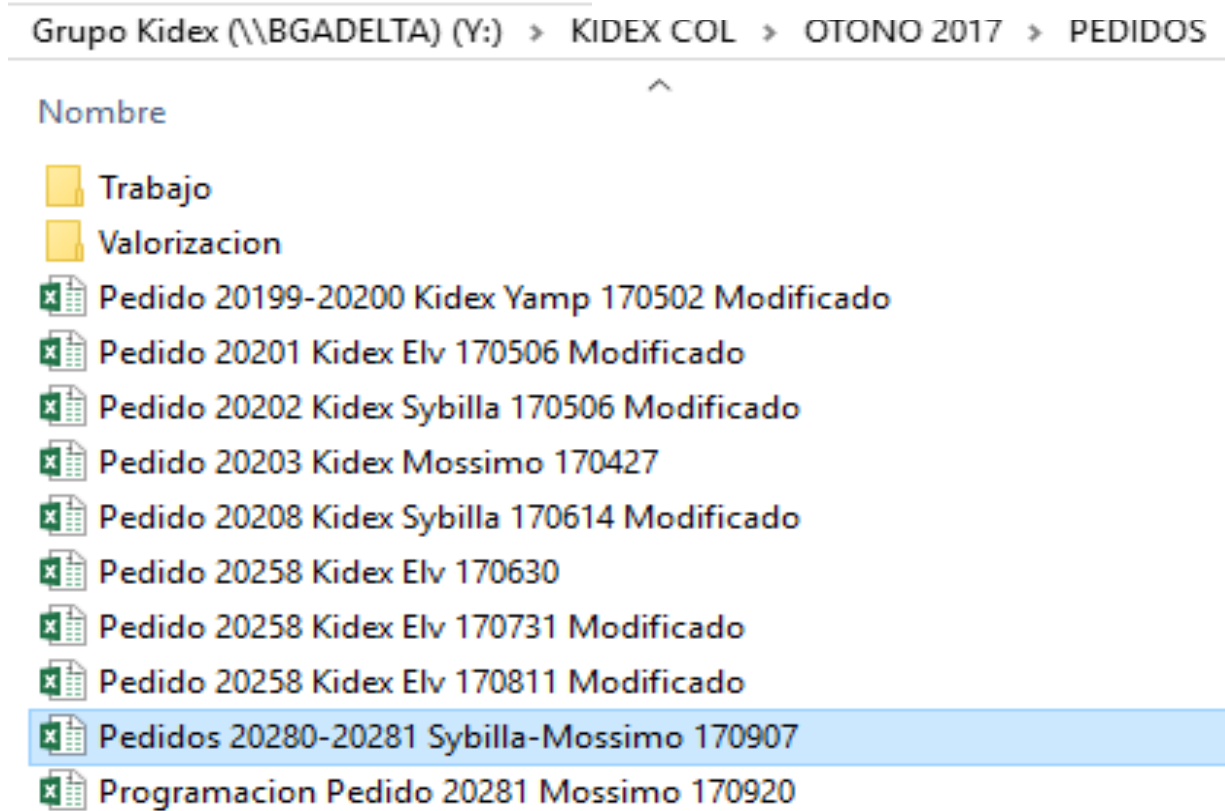
- Cod Color etiqueta “I”: Nos dirigimos a la siguiente ruta y sacamos los cód. de color



- El color falabella “J” Lo sacamos del pre pedido.

- El color de Fabrica “K” lo sacamos del

Imagen 10 Lista de colores falabella



pedido que se encuentra en la siguiente ruta

Imagen 11 Ruta de pedidos

6. Al empezar el proceso de realización de la lista de empaque debemos tener en cuenta que las listas de empaque se dividen por curva y por punto, se guardan en hojas diferentes dentro el mismo documento de Excel, de la siguiente forma:

28	M28	25301	SYBILLA	1	4	6	4	2	1	18	35 - 40
29	M29	25301	SYBILLA	1	4	6	4	2	1	18	35 - 40

Pedido 20208 por Curva
Pedido 20208 por Punto
+

Imagen 12 Ejemplo de división de hoja

7. En el pre pedido encontraremos las curvas y la cantidad de las mismas que el cliente solicitó por tienda.

PEDIDO SYBILLA - MOSSIMO											CD SANTAFE
Foto	Estilo	35	36	37	38	39	40	curva	Cant. de curva		
	89508	1	2	4	3	2	1	13	31	15	
	89508	1	2	4	3	2	1	13	45	15	
	89508	1	2	4	3	2	1	13	50	13	
	89511	1	2	4	3	2	1	13	33	13	
	89509	1	2	4	3	2	1	13	49	15	
	89509	1	2	4	3	2	1	13	35	14	
	52006	1	2	4	3	2	1	13	30	5	
	52006	1	2	4	3	2	1	13	30	5	
	52006	1	2	4	3	2	1	13	33	8	
	52006	1	2	4	3	2	1	13	30	5	

CANT

CUR

Imagen 13 Ejemplo del Pre pedido Parte 1

SANTAFE	SUBA	SAN DIEGO	HAYUELOS	GALERIAS	UNICENTRO	CHIPICHAPE	UNICALI	PARQUE ARBOLEDA	SANTAFE MEDELLIN	CENTRO MAYOR	BAQ - VILLA COUNT	TITAN	CTG - EL CASTILLO	INTERNET	B/MANGA - CARACO	ACQUA-IGAGUE	CACIQUE	JARDIN PLAZA	FONTANAR	COLINA	PRIMAVERA	DIVER PLAZA	PLAZA CENTRAL	LA FELICIDAD	WTC	Total	Total Prs
		1		1		1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1			1	1			1	31	403
2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	45	585
2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	50	650
1	1	1	2	2	2				1	1		1		1					1	2		2	1	1		33	429
2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	49	637
2	1	1	1	2	2				2	1		2		1					1	2		1	1	1		35	455
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	390
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	390
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	33	429
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30	390

Imagen 14 Ejemplo del Pre pedido Parte 2

En las imágenes anteriores podemos encontrar la cantidad de pares por curva y también la cantidad de curvas que el cliente solicitó, seguido de esto podemos ver la manera en las que el cliente desea distribuirlo en sus tiendas. Para las listas de empaque del **CD Santafé** de Falabella tener en cuenta que este es el único que se maneja por punto.

- El documento debe guardarse en la siguiente ruta teniendo como referencia seguir el nombre: **Ventas – Lista de empaque Pedido xxxxx Fecha**

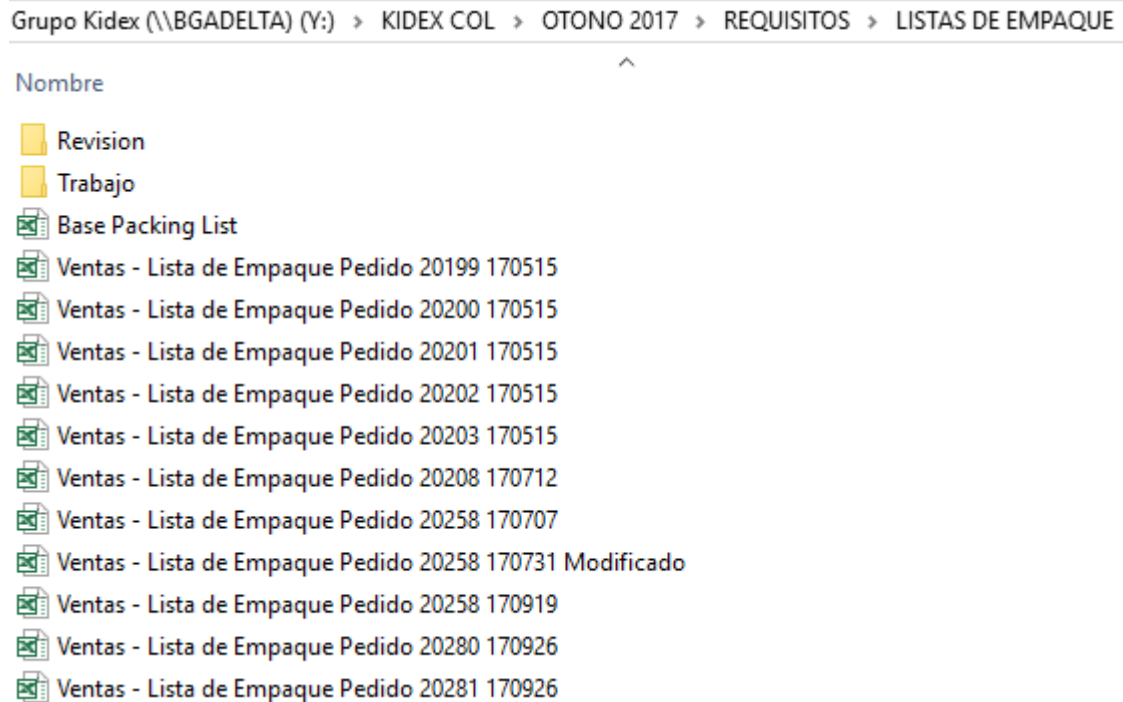


Imagen 15 Ruta para guardar el archivo terminado

Nota: Tener en cuenta la temporada en la que se está trabajando para guardar allí el archivo.

9. Al terminar las listas de empaque se deben consolidar las hojas por punto y por curva de cada pedido, se deben ordenar por color y estilo y aplicar la fórmula de subtotales y verificar con los pedidos que coincidan los pares, esto es un punto de chequeo de que la lista de empaque está bien. (se hace en un documento aparte que no afecte la lista de empaque original).

9.1. Consolidar las hojas de pedido por punto y por curva de cada pedido en un documento nuevo y aparte para no afectar la lista de empaque original (punto de chequeo)

9.2. Procedemos a Ordenar la lista de empaque consolidada primero por color y luego por estilo:

- Seleccionamos todos los datos, (solo las celdas con información – Blancas)
- Vamos a Datos – Ordenar – Ordenar por color etiqueta – Agregamos un nivel – Seleccionamos Luego por Estilo –aceptar

	I	J	K	R
1	COD	COLOR ETIQUETA	COLOR ETIQUETA	TOTAL
40	TAN	TAN	CHAROL TAN	390
79	BLK	NEGRO	CHAROL NEGRO	390
118	D-RED	ROJO OSCURO	CHAROL ROJO CEREZA	390
157	TPE	TAUPE	CHAROL SONIC OCASO	429
196	BLE	AZUL	ESFENA MARINO	403
235	CML	CAMEL	PITON CAMEL	403
274	BLK	NEGRO	ESFENA NEGRO	403
304	PNK	ROSADO	GRABADO ROSA	286
305				3094
306				

NOTA:

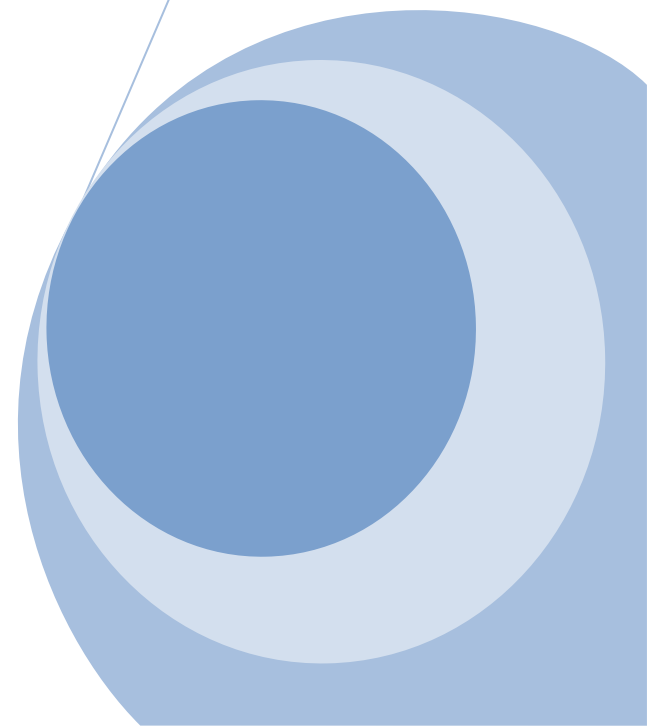
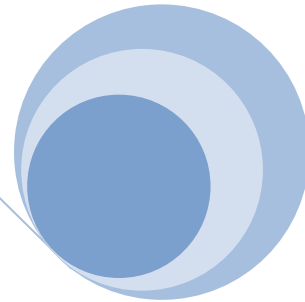
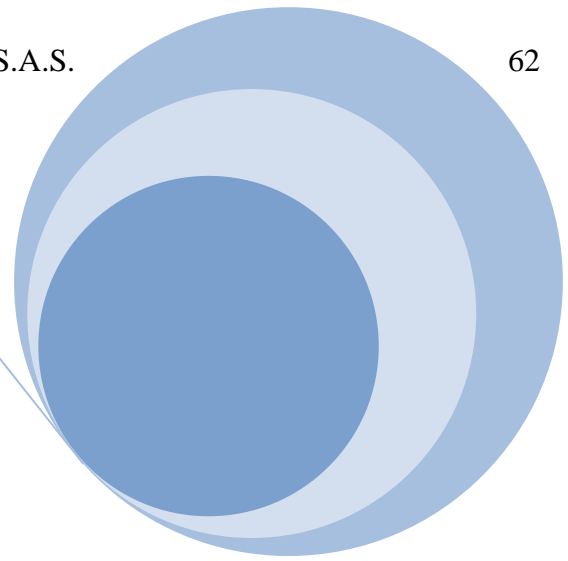
Cuando se haya verificado que

Imagen 18. Subtotales

la información esta correcta se termina el

proceso.

Apéndice C. Manual de pre-facturas Blue Apple.



MANUAL PRE FACTURAS

BLUE APPLE

FECHA: 22/09/2017

MANUAL PRE FACTURAS DE BLUE APPLE

1. Entramos a google y en el buscador, Ponemos “SOLUCIÓN FACTIBLE”, en las opciones que google arroja para ingresar a la página vamos a escoger la opción de “REGRESAR A INICIAR SESIÓN”, como se ve a continuación.

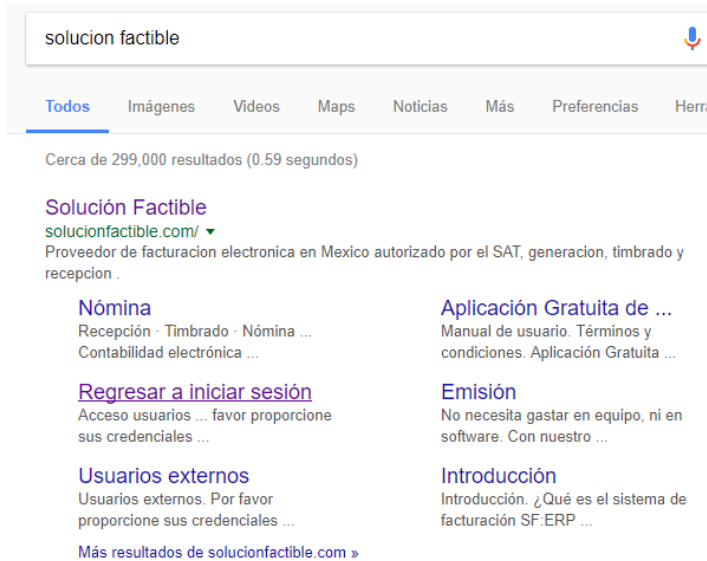


Imagen 19 Búsqueda en Google

Luego de dar clic en la opción anteriormente mencionada, nos aparecerá un recuadro en donde debemos ingresar los datos para poder iniciar sesión.



Imagen 20 Inicio de sesión Solución Factible

1. Al ingresar al portal de SOLUCIÓN FACTIBLE podremos encontrar la siguiente pantalla, estando ahí nos vamos a la opción “CREAR COMPROBANTE”.

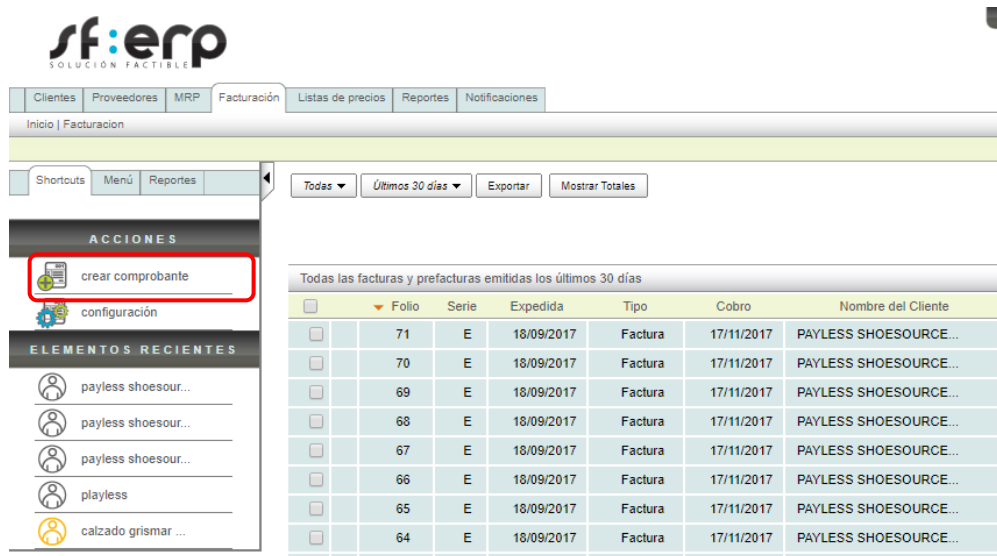


Imagen 21 Crear comprobante

2. Nos aparecerá una pantalla en la cual debemos ir a la Opción factura, ubicado en la parte derecha superior de la página que desplegará más opciones de las cuales elegiremos Pre

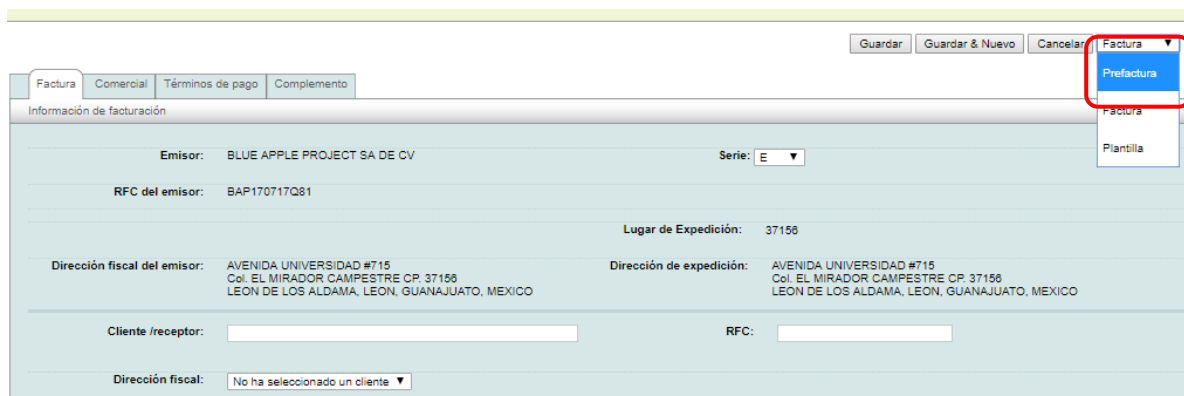


Imagen 22 Inicio del proceso de Pre Factura
factura, como se muestra a continuación.

3. Al seleccionar la opción de PRE FACTURA, nos aparecerá una pantalla con campos por llenar tendremos en cuenta los siguientes:
 - En el recuadro de RFC vamos a escribir las letras XE y nos saldrá una opción a la c

Imagen 23 RFC

aremos CLIC.

Imagen 24 RFC 2

Al darle CLIC debe quedar de la siguiente forma:

- Luego nos vamos al siguiente recuadro:

Uso CDFI: G03 - Gastos en general

enviar el comprobante a los correos especificados una vez creado

e-mail

@ + Otro email

Fecha de emisión: 22/09/2017

Divisa de facturación: Pesos (MXN)

Pago en: Una sola exhibición Parcialidades o diferido

Método de Pago: 99 No identificado + Otro método de pago

Número de Cuenta Pago:

Debemos seleccionar la opción “G03 Gastos en General”

Imagen 25 Uso CDFI

Imagen 26 Uso CFDI 2

- El siguiente recuadro a modificar es la “DIVISA DE FACTURACIÓN”, en donde vamos a seleccionar la opción de: “USD (USD)”.

Imagen 27 Divisa de facturación

Luego nos aparecerá un recuadro sin información llamado “TIPO DE CAMBIO”. (se debe

The screenshot shows a form with the following fields:

- Fecha de emisión: 22/09/2017
- Divisa de facturación: USD (USD)
- Pago en: Una sola exhibición, Parcialidades o diferido
- Medio de Pago: 99 No identificado + Otro método de pago
- Número de Cuenta Pago: [Empty field]
- Tipo de cambio: [Empty field, highlighted with a red box]

Imagen 28 Tipo de cambio

preguntar esta información para ingresarla).

Procedemos a seleccionar el “MEDIO DE PAGO” ya revisar el campo donde dice “PAGO EN:” que este seleccionado “UNA SOLA EXHIBICIÓN”.

The screenshot shows the 'Medio de Pago' dropdown menu open, listing various payment methods. The '03 Transferencia' option is highlighted with a red box. Other visible options include:

- 02 Cheque
- 06 Dinero electrónico
- 01 Efectivo
- 05 Monederos electrónicos
- 99 "NA"
- 99 No identificado
- 99 Otros
- 04 Tarjeta de Crédito
- 28 Tarjeta de Débito
- 29 Tarjeta de Servicio
- 03 Transferencia (highlighted)

Imagen 29 Medio de Pago

Seguido de lo anterior, vamos a llenar los campos de los productos a facturar:

Imagen 30 Ejemplo de pantalla de llenar datos

- El orden correcto para llenar estos campos es empezar por el **CÓDIGO** en dicho campo colocaremos el **NÚMERO DE ESTILO** seguido del número que corresponda al usuario, por ejemplo:

97073-3 Calzado para **Niña**

97073-4 Calzado para **Jovencita**

97073-5 Calzado para **Mujer**

97073-0 Calzado Para **Infante**

97073-1 Calzado para **Niña**

NOTA: En el código solo debe poner el número de estilo – y el número de usuario **EJ:**

970

73-

3

Imagen 31 Ejemplo de pantalla para llenar 2

- Seguido del código vamos a colocar en la casilla de CONCEPTO en donde vamos a colocar la descripción del código que hemos puesto en el paso anterior.
EJ: CALZADO PARA NIÑA / SUELA SINTETICO Y PARTE SUPERIOR TEXTIL LOTE 173080 10.5 - 12.0
- El siguiente campo corresponde al PRECIO, este precio es el precio unitario.
EJ: 6.99
- Luego de colocar el precio unitario procedemos a colocar la CANTIDAD, en este campo vamos a poner el total de pares que corresponda con el código y la descripción antes puestas. EJ: 152
- La siguiente casilla corresponde a la de DESCUENTO en esta casilla haremos un paso adicional a rellenar información, antes de escribir la información del descuento correspondiente vamos a dar clic en el signo de porcentaje, de las opciones que se despliegan seleccionaremos la

The screenshot shows a software interface for entering product information. At the top, there is a search bar labeled 'Concepto aislado'. Below it are input fields for 'Clave SAT', 'Código', and 'Concepto'. There is also a 'Descuento' field with a value of '0' and a currency symbol 'S', and a 'Comentario' field. A dropdown menu titled 'Tipo de descuento' is open, showing three options: 'Porcentual', 'Monetario por unidad', and 'Monetario por línea'. The 'Monetario por línea' option is selected and highlighted with a red box. An 'Aceptar' button is visible at the bottom right of the dropdown menu.

Imagen 32 Descuento

opción MONETARIO POR LINEA.

NOTA: Se debe tener presente que el descuento solo se va a colocar en una línea, es decir, si en las descripciones se encuentra calzado para niña, jovencita y mujer, solo en la primera se coloca el descuento, en todas debe estar seleccionada la opción monetaria por línea, pero solo en el primer campo debe ir el valor del descuento, las otras dos casillas de descuento deben ir vacías, **OJO, Vacías NO 0 (cero)**. Igual se maneja en Infante y Niña(o).

- Nos saltamos hasta el campo de UNIDAD en donde siempre debe ir la opción **PAR**.

- Saltamos a la parte baja en la sección de traslados en donde nos piden la información del IVA, siempre debe estar seleccionada y debe decir 0%.
- Al llenar el campo del IVA debemos ir al inicio de PRODUCTOS A FACTURAR o CONCEPTO AISLADO para ingresar la CLAVE SAT. (se le debe preguntar a SANDRA el número de CLAVE SAT)

Concepto aislado

Clave SAT

Imagen 33 Clave SAT

- Luego Damos CLIC en Agregar, al dar CLIC en Agregar hay que tener en cuenta que solo estamos agregando una descripción, si se tiene más de una descripción o usuario debe realizarse el mismo procedimiento.
- Por ultimo nos vamos al recuadro de NOTAS en donde colocaremos algunos datos que debe contener la pre factura como el PO el total de pares y la dirección del país al que se va a enviar.

Notas de la factura

Imagen 34 Notas de la Factura

Notas

TOTAL PARES:876

PO-548680A-HN

TAX ID 43-164688400 INCOTERM EX WORKS LEON GTO MEXICO IMPUESTO TRASLADADO A LA TASA DEL 0% POR SER EXPORTACION DEFINITIVA. DESTINATARIO PAYLESS SHOESOURCE DE HONDURAS. S. DE R.L. C/O DHL DE HONDURAS KM 7 CARRETERA A LA LIMA COMPLEJO INDUSTRIAL CALPULES BODEGA #5. SAN PEDRO SULA, HONDURAS. NUMERO DE REGISTRO FISCAL: RTN: 08019002268736

Imagen 35 Ejemplo de Notas de la Factura

Un ejemplo de los datos que se deben depositar en este recuadro se muestra a continuación:

4. Cuando terminemos de llenar los campos y escribir los datos, vamos a la parte baja de la página ahí vamos a verificar que diga pre factura y seguido de verificar y chequear por encima que todos los datos estén correctos le vamos a dar guardar, aparecerá un recuadro en donde nos pregunta si la información es correcta daremos que sí.

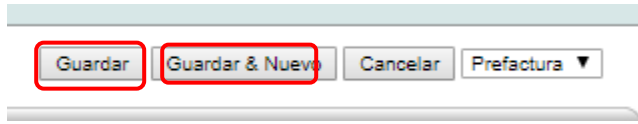


Imagen 36 Finalización del proceso de pre factura

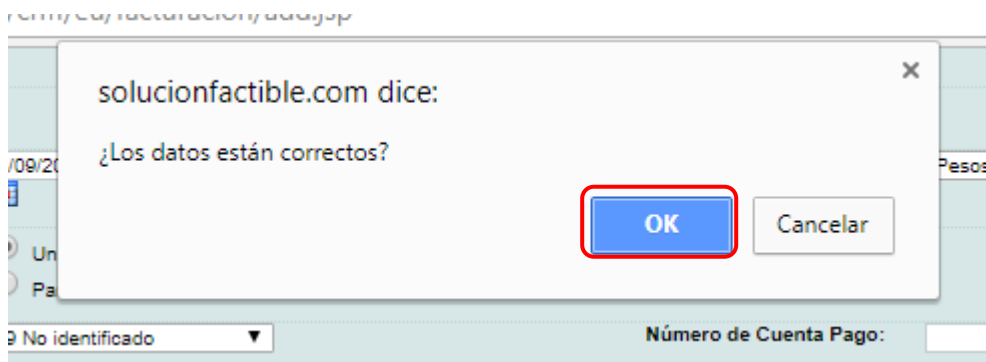


Imagen 37 Finalización de proceso paso 2

Apéndice D. Prepedido Falabella ELV

