

Informe práctica empresarial “Prosalon Distribuciones S.A.S.”

Angie Daniela Bohórquez Durán

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

Director

Daniel Peñaloza Flórez

Magister en Dirección Logística

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Dedicatoria

A mi madre Nancy y mi hermana Karen quienes representan el pilar de mi vida. A mis abuelas Deyanira y Ligia (q. e. p. d.), las mejores abuelitas del mundo. A mi familia y amigos que han estado siempre presentes demostrando su apoyo y alegría en cada uno de mis logros. A mis mascotas, las del amor incondicional.

Agradecimientos

Antes que nada, agradecer a mi madre por todo el sacrificio hecho durante estos 21 años, por ella soy lo que me enorgullezco de ser hoy. A mi hermana, por ser la mejor compañera de vida. A mi familia por su compañía y apoyo.

A Prosalon Distribuciones S.A.S. por la oportunidad y confianza brindadas, así como también extender mi agradecimiento al Coordinador de Comercio Exterior, Juan Castro, por la paciencia y disposición a enseñar.

A las grandes amigas que me ha dejado este paso por la universidad, gracias por estar siempre y ser soporte durante todo este recorrido.

Contenido

Introducción	12
1. Informe Práctica Empresarial “Prosalon Distribuciones S.A.S.”	13
2. Justificación	13
3. Objetivos	14
3.1. Objetivo general	14
3.2. Objetivos específicos.....	14
4. Perfil de la empresa Prosalon Distribuciones S.A.S.	15
4.1. Información básica	15
4.2. Objeto social.....	15
4.3. Misión.....	16
4.4. Visión	16
4.5. Organigrama.....	16
4.6. Portafolio de productos	19
4.6.1. Tiendas Cromantic.....	20
4.6.2. Tiendas Blind.....	21
4.6.3. Canal Moderno y Canal Belleza	22
5. Cargo y funciones por desempeñar	22
5.1. Cargo	22
5.2. Funciones desarrolladas	23
5.2.1. Seguimiento de importaciones.....	23
5.2.2. Seguimiento a ejecución de anticipos a proveedores, así como todos los pagos en el proceso de importación	25
5.2.3. Liquidación de las Importaciones en Siesa, así como el registro en el sistema de todas las facturas correspondientes a Comercio Exterior.....	25

5.2.4.	Informes de Liquidaciones de Importación.	27
5.2.5.	Comunicación con proveedores para facturación y entrega de productos	27
5.2.6.	Control de archivo y documentos.....	28
5.2.7.	Apoyo en los procesos documentales de Comercio Exterior	29
5.2.8.	Apoyo en las tareas que considere el Coordinador de Comercio Exterior	32
6.	Marco referencial	33
6.1.	Marco conceptual	33
6.2.	Marco Normativo	35
7.	Conclusiones	37
8.	Sugerencias	38
	Referencias.....	39

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama general Prosalon Distribuciones S.A.S.</i>	18
Figura 2. <i>Organigrama Gerencia Supply Chain Prosalon Distribuciones S.A.S.</i>	19
Figura 3. <i>Líneas de negocio Prosalon Distribuciones S.A.S.</i>	20
Figura 4. <i>Tienda Cromantic</i>	21
Figura 5. <i>Tienda Blind</i>	22
Figura 6. <i>Matriz de seguimiento de importaciones</i>	24
Figura 7. <i>Ingreso de costos en Siesa Enterprise</i>	26
Figura 8. <i>Matriz factor de importación</i>	27
Figura 9. <i>Orden de Compra Internacional OCI en sistema Siesa</i>	30
Figura 10. <i>Notificación Sanitaria Obligatoria para cosméticos</i>	32

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Estados y tiempos utilizados para el seguimiento de importaciones</i>	24
--	----

Resumen

En el presente documento se encuentra recopilado el proceso de práctica desempeñado en la empresa Prosalon Distribuciones S.A.S. en el puesto de practicante de Comercio Exterior que se ejerció durante el periodo de seis meses comprendido entre el 29 de marzo de 2022 hasta el 29 de septiembre de 2022. Inicialmente se darán a conocer los objetivos planteados y cumplidos durante el desarrollo de la práctica profesional en la compañía, así como también se contextualizará acerca del perfil empresarial de Prosalon Distribuciones, dando información acerca de sus aspectos organizativos y comerciales, los cuales enmarcan las diferentes funciones que se realizan en la empresa. La mayor parte del cuerpo de este documento lo conforma la descripción de cada una de las actividades que se llevaron a cabo bajo el rol de Practicante de Comercio Exterior, en apoyo y bajo el direccionamiento del Coordinador del área. Por otro lado, se establece el marco conceptual y normativo pertinente con el fin de clarificar los temas aquí tratados.

Palabras clave: importación, proveedor, registro sanitario, cosméticos, facturación

Abstract

This document compiles the internship process carried out in the company Prosalon Distribuciones S.A.S. in the position of Foreign Trade intern that was exercised during the six-month period between March 29, 2022, and September 29, 2022. Initially, the objectives set and fulfilled during the development of the professional practice in the company will be announced, as well as the business profile of Prosalon Distribuciones, providing information about its organizational and commercial aspects, which frame the different functions performed in the company. The major part of this document is made up of the description of each of the activities that were carried out under the role of Foreign Trade Intern, in support and under the direction of the Area Coordinator. On the other hand, the relevant conceptual and regulatory framework is established to clarify the issues discussed here.

Keywords: import, supplier, health registration, cosmetics, billing

Glosario

Agencia de aduanas: Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades (Colombia Trade, 2022).

CEDI: Centro de Distribución. Estos centros responden a la distribución que se tiene que hacer de los productos que almacenan y, en consecuencia, las funciones logísticas que ejecutan van mucho más allá del simple almacenaje, como, por ejemplo, el acondicionamiento de mercancía (Dispatch Track, 2020)

Colmas: Es una Agencia de Aduanas nivel 1 que presta actualmente servicios aduaneros a Prosalon Distribuciones S.A.S.

Cosméticos: Aquellos productos que se utilizan sobre el cuerpo humano con fines de limpieza, belleza o para alterar la apariencia externa sin afectar el funcionamiento o estructura del organismo (North Carolina Department of Agriculture and Consumer Services, s.f.)

DIM: Documento de Importación Directa en el sistema SIESA Enterprise. Este documento contiene todos los datos generales de una importación.

EDI: Documento del sistema SIESA que representa la Entrada desde Importación de todos los ítems.

Importación: traslado de bienes y servicios del extranjero. Primordialmente esta actividad depende de dos agentes, el que requiere el producto o servicio y el que lo brinda o lo fabrica (Comercio y Aduanas, 2021)

NSO: Notificación Sanitaria Obligatoria. comunicación en la cual se informa a las autoridades nacionales competentes, mediante declaración jurada, que serán comercializados por el interesado. La NSO cuenta con un código alfanumérico expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima (Colombia Ágil, 2022).

OCI: Documento de Orden de Compra Internacional manejado en el sistema SIESA Enterprise. Este documento contiene todos los ítems y cantidades de un pedido de importación.

Pick Up: En comercio exterior se denomina Pick Up al servicio que presta un operador logístico en el país de origen, en el que se recoge la mercancía en las bodegas del fabricante y se traslada al puerto de salida o a un Warehouse de la naviera.

Retail: El retail es un tipo de comercio que se caracteriza por vender al por menor. Lo llevan a cabo aquellas empresas cuyo objetivo es vender a múltiples clientes finales un stock masivo (Oleoshop, 2017).

Siesa: Es una solución de software ERP (Enterprise Resource Planning) que integra todos los procesos de una compañía en la nube.

SKU: Stock Keeping Unit. Es el número de referencia único de un producto, según aparece registrado en el sistema de la empresa (Mecalux, 2019).

Introducción

Según Proexport, la industria cosmética colombiana es una de las más prósperas de Sudamérica, que ofrece y demanda artículos que innovan en diseño, calidad y funcionalidad (como se citó en Legiscomex, 2022). Prosalon ha logrado el éxito con el que cuentan sus tiendas Cromantic y Blind debido a que se ha regido por esos lineamientos, siguiendo y obteniendo marcas que han sido protagonistas de tendencias mundiales, y logrando incorporarlas al portafolio de productos de sus establecimientos.

Sin duda alguna el éxito se debe al funcionamiento de todo el engranaje que compone la empresa, pero una parte muy importante es el trabajo que se realiza desde el área de comercio exterior, ya que la gran mayoría de los productos comercializados en los establecimientos de comercio de Prosalon son de origen importado. A través del contenido se podrá observar una pequeña parte del funcionamiento de Prosalon Distribuciones, que, gracias a sus procesos, no solo de comercio exterior sino de todas sus áreas, logró en el 2019 ser líder nacional del sector cosmético en el país. Sin embargo, en el 2020 *“ocupó el segundo lugar con unas ventas de \$ 63.688 millones y una caída del 48,7% en sus 120 tiendas de las cuales 109 llevan el sello de Cromantic y 11 de Blind”* (Palacios, 2021), esto debido a las dificultades para el comercio que representó la Pandemia por el Covid-19, lo que llevó a la compañía a cerrar varias de sus tiendas. En el presente 2022 se evidencia una rápida recuperación, representada en la apertura de varias de las tiendas que fueron suspendidas en el 2020, y en las cifras de ventas, las cuales están ya muy cercanas a las registradas en el 2019, año que Prosalon utiliza como referencia ya que ha sido su mejor año desde su fundación.

1. Informe Práctica Empresarial “Prosalon Distribuciones S.A.S.”

El presente documento recopila los aprendizajes y procesos llevados a cabo en el marco de la práctica profesional como Auxiliar de Comercio Exterior en la empresa Prosalon Distribuciones S.A.S. durante un periodo de 6 meses, teniendo relación directa principalmente con las importaciones de producto cosmético a Colombia.

2. Justificación

La Práctica Profesional es el espacio brindado a los estudiantes para la obtención de experiencia laboral a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la etapa lectiva de las carreras profesionales. Es en este espacio ofrecido por la empresa Prosalon Distribuciones S.A.S. en donde se pudieron afianzar los saberes en el campo del Comercio Exterior, principalmente en la gestión de importaciones, así como también desarrollar habilidades comunicativas e interpersonales muy necesarias, puesto que el departamento en el que se adelantó la etapa práctica está fuertemente ligado a otras áreas de la compañía con las que se debe mantener contacto continuo, como lo son Contabilidad, Tesorería, Planeación y Abastecimiento, Logística e Inventarios, entre otras, cuyo trabajo conjunto permite el correcto funcionamiento de las operaciones de la empresa y la obtención de los objetivos planteados por esta.

Prosalon Distribuciones S.A.S. es una empresa de origen colombiano líder en la comercialización de productos cosméticos y de cuidado personal a través de sus tiendas Cromantic, Blind y sus canales de distribución alternos; que además de ofrecer a mi persona una vista y panorama de lo que es el mercado cosmético colombiano, también muestra el funcionamiento del mundo laboral preparándome para la continuación de mi vida profesional. Aquí se implementaron saberes relacionados con documentación soporte de operaciones de comercio exterior, costeo de

importaciones, comunicación con proveedores de productos y servicios, causación de facturas en el sistema de planificación de recursos empresariales manejado por la compañía, así como también el apoyo de procesos documentales y de archivo inherentes a comercio exterior.

Esta oportunidad funciona como preparación para para afrontar los retos que el entorno laboral actual demanda de los profesionales y trabajadores, especialmente en la capacidad de resolución de problemas reales del campo de los negocios internacionales, brindando las herramientas para fortalecer capacidades relacionadas al área y aptitudes organizativas, de disciplina, compromiso y responsabilidad.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Articular y validar los saberes obtenidos durante la etapa lectiva del programa de Negocios Internacionales en el espacio de entrenamiento profesional ofrecido por Prosalon Distribuciones en el área de Comercio Exterior, complementando a la vez el proceso de aprendizaje a través de la adquisición de habilidades y aptitudes que aseguren un exitoso desenvolvimiento en el mundo laboral.

3.2. Objetivos específicos

- Fortalecer y llevar a la práctica los conocimientos en Comercio Exterior adquiridos durante la etapa lectiva de la carrera de Negocios Internacionales.
- Comprender la importancia de cada uno de los procesos y documentos involucrados en el ejercicio de importar producto cosmético a Colombia.

- Apoyar al área de Comercio Exterior de la compañía través de la correcta realización de las funciones asignadas al cargo de Practicante de Comercio Exterior.
- Conocer el entorno empresarial de la compañía y el sector con el fin de desarrollar habilidades y adquirir conocimientos valiosos para el inicio de la vida laboral.

4. Perfil de la empresa Prosalon Distribuciones S.A.S.

4.1. Información básica

Razón social: PROSALON DISTRIBUCIONES S.A.S.

Dirección: Cr 19 A 84 - 14 Oficia 601- 602 Ed Torrenova, Bogota D.C.

Teléfono: 7455947 – 3163070026

Correo electrónico: admon.financiera@prosalon.com.co

4.2. Objeto social

Como se expresa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de la compañía, renovado el 31 de marzo de 2022 y expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá, el objeto social de Prosalon Distribuciones S.A.S. obedece a lo siguiente:

La sociedad tiene por objeto cualquier actividad comercial, industrial, de servicios o civil lícita, y en especial la comercialización, fabricación, importación, exportación, venta y maquila de toda clase de productos; productos de consumo masivo y populares, incluyendo pero sin limitarse a: artículos de uso diario, productos de aseo, higiene, limpieza, artículos para el aseo el hogar, alimentos, bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas, cosméticos de cualquier naturaleza, productos de belleza, medicamentos, productos farmacéuticos, dispositivos médicos y equipos

biomédicos suplementos dietarios, y en general toda clase de bienes o productos destinados para el uso personal y del hogar, las industrias, instituciones públicas o privadas o cualquier otra clase de entidad de naturaleza civil o comercial, así como, la importación, exportación y comercialización de bienes y servicios.

4.3. Misión

Nuestra pasión es llevar la belleza colombiana al siguiente nivel. Nos define una experiencia vanguardista que ofrece las últimas tendencias a nivel mundial y los inolvidables clásicos (Prosalon Distribuciones , s.f.).

4.4. Visión

Ser el referente en el sector belleza en Colombia a nivel multicanal (omnicanal), multimarca, multicategoría y multisegmento (Prosalon Distribuciones , s.f.).

4.5. Organigrama

Prosalon Distribuciones posee un organigrama general, así como también organigramas específicos para cada área de la compañía. En el organigrama general (Figura 1) se pueden observar, de manera integral, todas las unidades administrativas o áreas de la organización y las diferentes subáreas que la conforman. Cada una de estas unidades está liderada por Gerentes quienes son los encargados de coordinar el conjunto de subdepartamentos y de comunicar los resultados, avances, retrocesos y novedades a la Gerencia General y a los demás gerentes de área en las reuniones de comité que se realizan de manera semanal. Prosalon está organizado en 7 unidades administrativas que poseen el mismo nivel de importancia dentro de la compañía, estas

son: Unidades de Negocio Cromantic & Blind, Distribución, Transformación Digital y Gestión Humana, Unidad Financiera, Supply Chain, Business Intelligence y Marcas Propias. Cada una de las anteriores está compuesta por otras subáreas lideradas por jefes y coordinadores quienes responden al Gerente de Unidad.

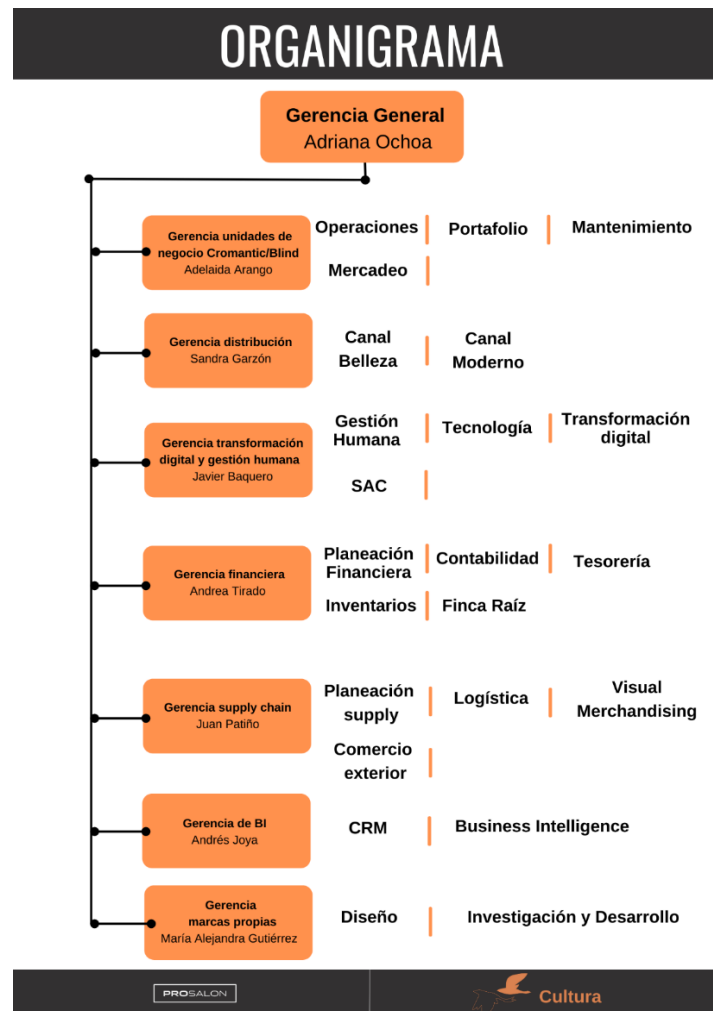
La Unidad Supply Chain (Figura 2), en la cual se encuentra la posición de Practicante de Comercio Exterior que ejercí, estuvo, durante el espacio temporal de la presente práctica empresarial, bajo la gerencia de Juan Sebastián Patiño quien se encargó de coordinar cuatro subdepartamentos cuya función conjunta busca gestionar procesos de planeación, adquisición, almacenamiento, acondicionamiento y presentación de los productos en las tiendas especializadas de la compañía.

Estos subdepartamentos son: Visual Merchandising encargado de “diseñar y crear espacios comerciales en los que se puedan combinar los puntos de venta con los productos y el aspecto general de la marca” (González, 2021); Comercio Exterior en donde se gestionan todas las operaciones de Importaciones y Exportaciones de la compañía; Centro de Distribución Logística (CEDI) en el que se llevan a cabo actividades de almacenamiento y acondicionamiento de mercancía; y Planeación y Abastecimiento desde donde se hace el sondeo al comportamiento del mercado y ventas para determinar la cantidad y tipo de producto a adquirir para los siguientes periodos de tiempo.

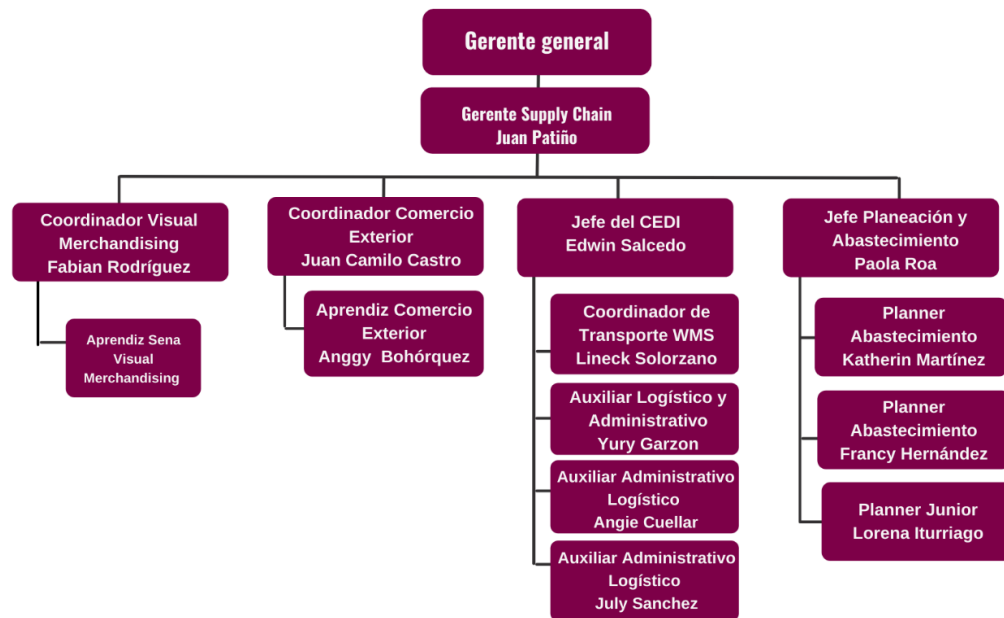
Como se puede observar en el organigrama de Supply Chain, durante la practica empresarial en el cargo de aprendiz de Comercio Exterior se tuvo la supervisión del jefe inmediato, el coordinador de Comercio Exterior Juan Camilo Castro Calderón, quien brindó las capacitaciones correspondientes a las funciones que se debían desempeñar y con quien se llevó a

cabo la gestión de las importaciones de los productos que Prosalon comercializa. Se puede establecer comunicación con él a través de su correo corporativo juan.castro@prosalon.com.co.

Figura 1. Organigrama general Prosalon Distribuciones S.A.S.



Tomado de Prosalon Distribuciones S.A.S. (s.f.)

Figura 2. Organigrama Gerencia Supply Chain Prosalon Distribuciones S.A.S.

Tomado de Prosalon Distribuciones S.A.S. (s.f.)

4.6. Portafolio de productos

La empresa Prosalon Distribuciones no es fabricante directo de ningún producto cosmético o cuidado personal, su negocio está basado en la distribución masiva de marcas reconocidas y originales de las categorías capilar, maquillaje, uñas, fragancias y cuidado para la piel en sus tiendas especializadas Cromantic y Blind; aunque en los últimos años han venido desarrollando diversas Marcas Propias a través del modelo de maquila con el fin de posicionarlas en el mercado colombiano y abrir puertas para su exportación. Estas marcas son True You, Blow&Bliss, Posh, Salón Expert y Barceló.

Prosalon Distribuciones maneja las líneas de negocio y tiendas que encontramos en la Figura 3.

Figura 3. Líneas de negocio Prosalon Distribuciones S.A.S.

Tomado de Prosalon Distribuciones S.A.S. (s.f.)

4.6.1. Tiendas Cromantic

Con las más de 108 tiendas especializadas Cromantic y el canal e-commerce <https://www.cromantic.com> Prosalon atiende el segmento nacional de categoría masiva (“Masstige”) distribuyendo más de 100 marcas en diferentes categorías de belleza y cuidado personal. Entre ellas podemos encontrar a Barceló, Blow&Bliss, BYS, Cool Nature, Foreo, Framesi, Gillette, Kocostar, Macadamia, Mario Badescu, Marc Anthony, Maybelline, Mount Lai, Palladio, PH, Physicians Formula, Sebelys, The Balm, Tweezerman, Wet Brush, entre muchas otras.

Figura 4. Tienda Cromantic

Tomado de Diario La República (2019)

4.6.2. Tiendas Blind

Las tiendas Blind atienden al segmento de Lujo (“Prestige”) a través de los 13 establecimientos físicos que posee en Colombia además de su canal web <https://www.blind.com.co> para las ventas e-commerce. Aquí Prosalon comercializa más de 70 marcas de lujo en las categorías perfumes, maquillaje, cuidado personal, capilar, eléctricos y accesorios. Dentro de esas marcas podemos encontrar Biomiracle, Bvlgari, Calvin Klein, Carolina Herrera, Cartier, Chanel, Clinique, Dior, Dolce & Gabbana, Gucci, Jean Pascal, Lancome, Montblanc, Oscar de la Renta, Paco Rabanne, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, entre muchas otras.

Figura 5. Tienda Blind

Tomado de Fashion Network (2019)

4.6.3. Canal Moderno y Canal Belleza

Adicionalmente Prosalon atiende a la categoría Masiva mediante distribución directa multicanal a más 700 clientes a nivel nacional, incluyendo distribución en almacenes de grandes superficies como almacenes Éxito, Falabella, Farmatodo, entre otros; ventas por catálogo a través de Novaventa y venta directa a establecimientos o salones de belleza.

5. Cargo y funciones por desempeñar

5.1. Cargo

El cargo asignado en el marco de las prácticas profesionales dentro de Prosalon Distribuciones fue el de Aprendiz de Comercio Exterior. Allí se ejercieron las respectivas funciones bajo la supervisión del jefe directo, el coordinador de comercio exterior Juan Camilo

Castro Calderón, de lunes a viernes de 8:00 am a 5:30 pm desde el 29 de marzo de 2022 hasta el 29 de septiembre de 2022.

5.2. Funciones desarrolladas

5.2.1. Seguimiento de importaciones

Como se mencionó anteriormente en este informe, Prosalon se dedica al retail de productos cosméticos y de cuidado personal, la mayoría de los cuales son de origen importado. Desde el departamento de Comercio Exterior se realiza la gestión de todas las importaciones del producto necesario para satisfacer la demanda de mercancía para las tiendas Cromantic, Blind y los canales alternos.

En promedio se gestionan al tiempo 80 importaciones, mientras que para la mitad se procede con el proceso inicial de compra, negociación, trámite de requisitos, facturación y finalmente envío a producción, para las demás se coordinan desde el área los respectivos pick up, Warehouse en el exterior, transporte internacional, operaciones de nacionalización, transporte nacional, recepción en zona franca, recepción en el CEDI y acondicionamiento de mercancía para que pasen a estado disponible para la venta con su respectivo cálculo del factor de importación. Para llevar un control de los tiempos de cada operación en la compañía se maneja un Excel en línea en el que se actualiza continuamente el estado y los tiempos de cada importación, lo que facilita el rastreo de las operaciones y permite mantener todo preparado para la llegada de los productos a Colombia y su nacionalización exitosa.

En la Tabla 1 se han relacionado los estados bajo los cuales se hace seguimiento a cada una de las importaciones en la compañía y además los tiempos que se tienen en cuenta. Para mantener actualizado el archivo de seguimiento, en el área se está en constante contacto con los diferentes

proveedores de servicios como agentes de carga, agentes de aduanas, navieras, transportadoras y demás para consultar el estado de las operaciones que se están llevando a cabo con la mercancía de la compañía.

Tabla 1. Estados y tiempos utilizados para el seguimiento de importaciones

Estado	Tiempos
Producción	Gestión orden de compra – proforma Pago de anticipo Producción / alistamiento
Pick Up	Tránsito fábrica a Warehouse de la naviera Tránsito bodega del fabricante a puerto
Warehouse Agent	Tránsito de Warehouse a puerto
Aguas	Gestión de reserva hasta salida Tránsito Internacional
Nacionalización	Nacionalización
CEDI	Transporte nacional / llegada al CEDI
Disponible	Tiempos totales

A continuación, se relaciona en la Figura 6 el aspecto de la matriz de seguimiento de importaciones que se maneja en el departamento de Comercio Exterior de Prosalon Distribuciones.

Figura 6. Matriz de seguimiento de importaciones

			GESTION ORDEN DE COMPRA - PROFORMA													
ESTADO	IMP	PROVEEDOR	ORIGEN	UNIDADES	OBSERVACION	Agente de carga	FECHA ESTIMADA LLEGADA AL CEDI	ESTADO	DIAS RETRASO	FECHA ENTREGA ORDEN A PROVEEDOR	DIAS ESTANDAR	FECHA ESTIMADA ENTREGA PROFORMA	FECHA REAL ENTREGA PROFORMA	REAL DIAS	DIFERENCIA DIAS	DIAS ESTANDAR
VACIONALIZACION	875	AMERICAN INTERNA	EEUU	8,172		King Ocean	06/06/2022	Retrasado	174	15/09/2021	35	20/10/2021	25/09/2021	10	-25	0
VACIONALIZACION	918	AMERICAN INTERNA	EEUU	9,084		King Ocean	06/06/2022	Retrasado	104	24/11/2021	35	29/12/2021	03/01/2022	40	5	0
AGUAS	931	NE BEHIGH NINGBO	CHINA	79,400		Blu Logistics	04/07/2022	Retrasado	1	16/12/2021	15	31/12/2021	17/12/2021	1	-14	7
CEDI	932	GFA (AUST) PTY LTD	AUSTRALIA	51,162	Zona franca	Ecu Worldwide	25/05/2022	Retrasado	45	09/12/2021	5	14/12/2021	13/12/2021	4	-1	7
CEDI	935	ADWIN KOREA CORP	KOREA	45,712	Zona franca	Ecu Worldwide	04/06/2022	Retrasado	58	09/12/2021	5	14/12/2021	13/12/2021	4	-1	7
EN W AGENTE	941	AMERICAN INTERNA	EEUU	7,200		King Ocean	16/06/2022	Retrasado	99	09/12/2021	35	13/01/2022	13/12/2021	4	-31	0
PRODUCCION	942	COMERCIAL DE CATA	CHILE	2,000		Blu Logistics	13/07/2022	Retrasado	111	10/12/2021	0	10/12/2021	13/12/2021	3	3	0
AGUAS	944	SHENZHEN YIRENXL	CHINA	35,700		Ecu Worldwide	12/06/2022	A tiempo	-20	15/12/2021	15	30/12/2021	30/12/2021	15	0	7
VACIONALIZACION	950	KIN COSMETICS	ESPAÑA	44,125	Zona franca	Blu Logistics	30/05/2022	Retrasado	17	13/12/2021	7	20/12/2021	24/12/2021	11	4	7
AGUAS	956	GFA (AUST) PTY LTD	AUSTRALIA	21,600	Zona franca	Ecu Worldwide	11/06/2022	Retrasado	28	12/01/2022	5	17/01/2022	18/01/2022	6	1	7
CEDI	960	ADWIN KOREA CORP	KOREA	28,824		Blu Logistics	17/05/2022	Retrasado	6	12/01/2022	5	17/01/2022	20/01/2022	8	3	7
EN W AGENTE	963	MJM SOURCING LLC	EEUU	336		King Ocean	23/06/2022	Retrasado	108	12/01/2022	3	15/01/2022	18/01/2022	6	3	7
VACIONALIZACION	967	AMERICAN INTERNA	EEUU	3,792		King Ocean	06/06/2022	Retrasado	49	18/01/2022	35	22/02/2022	02/02/2022	15	-20	0
CEDI	970	FRAMESI	ITALIA	13,944	Zona franca	Ecu Worldwide	04/06/2022	Retrasado	13	18/01/2022	7	25/01/2022	28/01/2022	10	3	7
AGUAS	971	FRAMESI ARGENTIN	ARGENTINA	10,000		Blu Logistics	25/06/2022	Retrasado	39	15/02/2022	3	18/02/2022	24/02/2022	9	6	7
AGUAS	973	KIN COSMETICS	ESPAÑA	34,392	Zona franca	Blu Logistics	09/06/2022	A tiempo	-9	18/01/2022	7	25/01/2022	26/01/2022	8	1	7
VACIONALIZACION	978	GFA (AUST) PTY LTD	AUSTRALIA	35,040	Zona franca	Blu Logistics	08/06/2022	A tiempo	-8	14/02/2022	5	19/02/2022	21/02/2022	7	2	7
VACIONALIZACION	983	ADWIN KOREA CORP	KOREA	19,472	Zona franca	Ecu Worldwide	06/06/2022	A tiempo	-7	14/02/2022	5	19/02/2022	24/02/2022	10	5	7
AGUAS	984	AMERICAN INTERNA	EEUU	3,743		King Ocean	08/06/2022	Retrasado	24	14/02/2022	35	21/03/2022	12/04/2022	57	22	0
VACIONALIZACION	986	DOMS D.L.	ITALIA	3,934	Zona franca	Ecu Worldwide	04/06/2022	Retrasado	19	14/03/2022	2	17/03/2022	16/03/2022	24	21	7

Tomado de Prosalon Distribuciones S.A.S. (2022)

5.2.2. Seguimiento a ejecución de anticipos a proveedores, así como todos los pagos en el proceso de importación

Muchos de los proveedores, tanto de mercancía como de servicios para el manejo de la carga, exigen como forma de pago el desembolso de anticipos para continuar con el proceso. Es por eso por lo que durante el periodo de la práctica profesional se estuvo a cargo de solicitar a través del sistema Siesa cada uno de los anticipos que se requieren para que el departamento de Tesorería lo encuentre registrado y contabilizado y proceda con el pago de estos. Los proveedores para los que normalmente se solicitan pagos por adelantado son America's Trans Logistics, un operador logístico que presta a la compañía el servicio de Pick Up para las mercancías provenientes de Estados Unidos y su transporte hasta Warehouse o puerto; y también se solicitan anticipos para la agencia de aduanas Colmas quienes piden por adelantado el dinero correspondiente a pagos a terceros involucrados durante el proceso de nacionalización. Una vez solicitados se tuvo que mantener constante comunicación con el área de contabilidad y tesorería para recordar la realización de esos pagos durante los tiempos establecidos o preguntar el estado de estos.

Además del seguimiento del pago de anticipos también se estuvo pendiente de que las facturas de servicios a crédito o de pago inmediato fueran canceladas a tiempo, para evitar carteras en mora con los proveedores y mantener con ellos una excelente relación comercial.

5.2.3. Liquidación de las Importaciones en Siesa, así como el registro en el sistema de todas las facturas correspondientes a Comercio Exterior

La compañía maneja un Software de Gestión empresarial llamado Siesa en el que convergen todas las áreas de la empresa permitiendo la gestión y almacenamiento de todo tipo de datos. Al inicio de la práctica profesional se tuvo capacitación y acceso al módulo comercial en el

que se registran según determinados parámetros cada una de las facturas generadas por cada proceso de importación, como lo son las facturas de mercancía emitidas por el proveedor en el exterior; las facturas de cada uno de los Pick Up y transporte hasta puerto; los costos generados por el transporte internacional aéreo, marítimo o terrestre; los tributos e IVA cobrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN); la factura de transporte nacional; facturas de almacenamiento o manipulación de carga; seguros internacionales; etiquetados, entre otras. Cada factura recibida debe ser registrada adecuadamente en el sistema y luego comunicar a los departamentos de Tesorería y contabilidad para que las procesen.

Figura 7. Ingreso de costos en Siesa Enterprise

Importación directa

Orden de compra directa

C.O. ...

999

Tipo docto ...

DIM

Número: 318

Fecha: 6 / 6 / 2022

Estado: Cumplido

Responsable...

103

PATÍÑO MARTINEZ JUAN SEBASTIAN

Incoterm...

FOB

FRANCO A BORDO

Plantillas...

001

CROMANTIC FOB AGENTE DE ADUANA

Generales

Entidades

O.C's

Costos

Conceptos a excluir

Resumen

Costo proveedor

Costo origen

Costo nacionalización

Costo destino

Ajustes menor valor

Tipo de concepto

Desc. ítem facturado	Costo local acum.	Costo local aplicado	Saldo local	Mon. base
1-Costo proveedor	\$11,799,206.00	\$11,799,206.00	\$0.00	
MASK PRETTY ANIMALZ SLOTH	\$1,094,772.00	\$1,094,772.00	\$0.00	COP
MASK PRETTY ANIMALZ TIGER	\$973,130.00	\$973,130.00	\$0.00	COP
MASK PRETTY ANIMALZ UNICORN	\$1,459,696.00	\$1,459,696.00	\$0.00	COP
MASK PRETTY ANIMALZ ZEBRA	\$8,271,608.00	\$8,271,608.00	\$0.00	COP
2-Gastos de origen	\$483,002.00	\$483,002.00	\$0.00	
OTROS SERVICIOS GRAVADOS	\$7,888.00	\$7,888.00	\$0.00	COP
OTROS SERVICIOS NO GRAVADOS	\$471,737.00	\$471,737.00	\$0.00	COP
SEGURO DE IMPORTACIONES	\$3,377.00	\$3,377.00	\$0.00	COP
3-Gastos nacionalización	\$1,848,000.00	\$1,848,000.00	\$0.00	
ARANCEL	\$1,848,000.00	\$1,848,000.00	\$0.00	COP
IVA IMPORTACION	\$0.00	\$0.00	\$0.00	COP
4-Gastos de destino	\$536,980.00	\$536,980.00	\$0.00	
CONTRIBUCION 4X1000	\$205.00	\$205.00	\$0.00	COP
ETIQUETADO GRAVADO	\$202,536.00	\$202,536.00	\$0.00	COP
FLETE NAL CARTAGENA NO GRAVADO	\$175,640.00	\$175,640.00	\$0.00	COP
INGRESOS PROPIOS GRAVADO RTE ICA 9.66	\$109,954.00	\$109,954.00	\$0.00	COP
INGRESOS TERCEROS GRAVADO	\$13,440.00	\$13,440.00	\$0.00	COP
INGRESOS TERCEROS NO GRAVADO	\$35,205.00	\$35,205.00	\$0.00	COP

Tomado de Siesa Enterprise (2022)

5.2.4. Informes de Liquidaciones de Importación.

Cada vez que una importación era finalizada de manera exitosa y cuya mercancía llegaba al CEDI, se tuvo la responsabilidad de elaborar una matriz de costos en la que se relacionan todos los datos de la importación como proveedor, cantidades, precios, TRM y demás, y adicionalmente se incluyen todos los costos generados en el exterior y en origen, para así poder determinar y calcular el factor de importación que refleja el porcentaje que representan los costos totales de la logística frente al valor inicial de la mercancía, estableciendo al final el costo al que llegó al país cada producto de la importación. Esta información es usada como base para poder establecer precios de venta adecuados que permitan la recuperación del dinero invertido en la operación además de los márgenes de ganancia que espera la compañía.

Figura 8. Matriz factor de importación

IMPORTACIÓN #		IMP 1011		PROVEEDOR		LOOK BEAUTY		FECHA DE RECIBO		23/08/2020	
TIPO DE IMPORTACION		FOB		Marítimo							
RECEPCION OCI EIM											
						CANTIDAD COMPRADA					

Tomado de Prosalon Distribuciones S.A.S. (2022)

5.2.5. Comunicación con proveedores para facturación y entrega de productos

Para poder ingresar los productos de una importación al inventario vendible de la compañía, es necesario dar por cumplida la Importación en el sistema Siesa, y esto solo es posible

si ya se han ingresado todos los costos y facturas que aplican a esa Importación. Por tal razón, constantemente se mantiene comunicación con los proveedores para que hagan envío de las facturas en tiempos oportunos y no retrasar la distribución de los productos a las tiendas. En algunos casos, como por ejemplo con las navieras, desde el área se es muy insistente con el tema de la facturación, ya que sin el pago la naviera no envía liberación de BL y de la mercancía, y el proceso interno en la empresa para el desembolso de dinero toma tiempo, por eso se solicita vía correo o llamada que facturen lo más rápido posible antes de la llegada de la mercancía a puerto y así no ralentizar la operación.

5.2.6. Control de archivo y documentos

Como practicante también se tuvo la tarea de llevar control de la documentación del área, siendo los dos aspectos de esta función los siguientes:

Documentos originales: Llevar control y seguimiento del recibo de los documentos originales de cada importación, que constan de facturas, listas de empaque, certificados de origen, certificados de calidad, EUR1, entre otros. Estos documentos son enviados por los proveedores en el exterior por medio de empresas de mensajería como DHL, UPS y FedEx. Una vez enviados, los proveedores comparten el número de tracking con el cual se le realiza seguimiento al envío para asegurar que no se estén presentando retrasos o pérdida de los documentos. Cuando son entregados en las oficinas de Prosalon son escaneados y se envían en PDF al coordinador de Comercio Exterior y al InHouse de la Agencia de aduanas. Luego los documentos originales se envían en físico a la Agencia de Aduanas Colmas para que ellos realicen el respectivo envío a puerto.

Archivo Importaciones: Una vez una importación se ha finalizado se crea una carpeta en físico en donde se guardan los documentos impresos de la operación, tales como facturas de

mercancía, facturas de pick up, Swift de pago de anticipos y saldos de mercancía, documento de transporte, factura de flete internacional, declaraciones de importación, factura de agenciamiento aduanero, certificados de pagos a terceros, factura de flete nacional terrestre, el EDI de la importación (entrada de la mercancía al inventario del sistema Siesa) y el documento de Recepción que genera el equipo CEDI quienes son los que reciben la mercancía en las bodegas de Prosalon.

5.2.7. Apoyo en los procesos documentales de Comercio Exterior

Como practicante de comercio exterior se tuvo la responsabilidad de revisar parte de la documentación de cada importación, como lo fueron:

Órdenes de compra: En Siesa Enterprise se crean, para cada importación, unos documentos llamados OCI que son las órdenes de compra internacional. Estas órdenes son elaboradas por los compradores del área de portafolio, y se ligan a la DIM que es el documento de importación que se maneja en el programa Siesa. Antes de ser ligada a la DIM se debe revisar ítem por ítem verificando que cada uno de los SKU y las cantidades coincidan con la factura comercial, para después proceder a ligar la OCI y a cargar la factura de mercancía al sistema. Si contiene algún error se debe comunicar al comprador que la elaboró para que la vuelva a crear con los datos correctos.

Figura 9. Orden de Compra Internacional OCI en sistema Siesa

Importación directa | Orden de compra directa | Validar inconsistencias | Importación

C.O. ... 999 | Tipo doc'to ... OCI | Número: 1558 | Fecha: 7/12/2022 | Estado: Aprobado

Proveedor ... 444444606 | CORPORACION LIFE S.A.C. | Sucursal ... 001 | CORPORACION LIFE S.A.C.

Moneda ... USD | Tasas: Base... 0.0000 | COP Local... 0.0000 | COP Tipo: 001 | Consignación

Análisis del proveedor | Generales | Envío | Solicitudes | Items | Anticipos | Sobrecostos | Entidades

Item	Descripción	C.C	Detalle	Desc. U.M.	Bodega	U.M.	Cant. ordenada	Cant. entrada	Cant. pendiente	Precio unitario	Fecha entrega	Estado
0053885	SH BE NATURAL REPAIR ARGAN			UNIDAD	995-2	JNDS	1,512	0	1,512	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053872	SH BE NATURAL LISO KERATINA			UNIDAD	995-2	JNDS	1,428	0	1,428	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053879	SH BE NATURAL NUTRI QUINUA			UNIDAD	995-2	JNDS	1,392	0	1,392	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053867	SH BE NATURAL HYDRA MACADA			UNIDAD	995-2	JNDS	744	0	744	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053863	ACON BE NATURAL HYDRA MACA			UNIDAD	995-2	JNDS	672	0	672	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053869	ACON BE NATURAL LISO KERATI			UNIDAD	995-2	JNDS	528	0	528	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053875	ACON BE NATURAL NUTRI QUINL			UNIDAD	995-2	JNDS	408	0	408	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053881	ACON BE NATURAL REPAIR ARG			UNIDAD	995-2	JNDS	288	0	288	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053874	TERMOPTOTEC BE NATURAL LISK			UNIDAD	995-2	JNDS	4,710	0	4,710	US\$	9/18/2022	Aprobado
0059601	AMP PLIFE SALOON CONTROL CA			UNIDAD	995-2	JNDS	1,170	0	1,170	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053877	SPRAY BE NATURAL QUINUA DES			UNIDAD	995-2	JNDS	1,056	0	1,056	US\$	9/18/2022	Aprobado
0067261	ALL IN ONE BE NATURAL VIRGIN			UNIDAD	995-2	JNDS	720	0	720	US\$	9/18/2022	Aprobado
0059604	TRATAMIENTO BE NATURAL ARG			UNIDAD	995-2	JNDS	720	0	720	US\$	9/18/2022	Aprobado
0059607	TRATAMIENTO BE NATURAL QUIN			UNIDAD	995-2	JNDS	720	0	720	US\$	9/18/2022	Aprobado
0059606	TTO BE NATURAL KERATINA SAC			UNIDAD	995-2	JNDS	720	0	720	US\$	9/18/2022	Aprobado
0059605	TTO BE NATURAL MACADAMIA S			UNIDAD	995-2	JNDS	720	0	720	US\$	9/18/2022	Aprobado
0066933	MASC BE NATURAL VIRGIN COCO			UNIDAD	995-2	JNDS	672	0	672	US\$	9/18/2022	Aprobado
0059603	AMP PLIFE SALOON SHOCK 10ML			UNIDAD	995-2	JNDS	600	0	600	US\$	9/18/2022	Aprobado
0053883	ELIXIR BE NATURAL REPAIR ARG			UNIDAD	995-2	JNDS	600	0	600	US\$	9/18/2022	Aprobado
0066931	SH BE NATURAL VIRGIN COCO R			UNIDAD	995-2	JNDS	600	0	600	US\$	9/18/2022	Aprobado
0066932	ACON BE NATURAL VIRGIN COCO			UNIDAD	995-2	JNDS	480	0	480	US\$	9/18/2022	Aprobado
							23,482.0000	0.0000	23,482.0000	USD77.63		

Discos globales ... | Múltiples | Adicionar

Disc'to global 1: 0 % | Total bruto: USD49,313.23
Disc'to global 2: 0 % | Descuentos: USD0.00
+ Impuestos: USD0.00
Total: USD49,313.23
Disc'to PP: 0 % | Total con PP y condicionado: USD49,313.23

Tomado de Portal Siesa Enterprise de Prosalon Distribuciones S.A.S. (2022)

Factura comercial: Al momento de cargar la factura de mercancía al sistema se verifica que cuente con todos los requisitos: datos del proveedor, del comprador, medio y términos de pago, término de negociación, moneda de venta, cantidades, SKU's manejados por el proveedor, precio y valor total, entre otros. Si a la factura le hace falta algún dato o contiene un dato erróneo, se le debe comunicar al coordinador de comercio exterior para que pida al proveedor la factura comercial con las correcciones.

Productos por nacionalizar: Una vez la agencia de aduanas envía las declaraciones de importación y los recibos oficiales de pago se debe revisar que los ítems relacionados en las declaraciones sean en efecto los que se van a nacionalizar, revisando SKU de Prosalon, código de proveedor y cantidades, ya que en anteriores ocasiones se habían nacionalizado productos que aún no debían salir de zona franca porque no contaban con registros sanitarios vigentes.

5.2.8. Revisión de Notificaciones Sanitarias de los productos

La mayoría de los productos que importa y comercializa Prosalon Distribuciones son de categoría cosmética, por lo tanto, estos productos requieren para su importación y venta en las tiendas Cromantic y Blind una Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO), un código expedido por el Invima en Colombia, y que todos los países miembros de la Comunidad Andina están obligados a gestionar.

Por lo anterior, se deben revisar los productos contenidos en cada orden de compra apenas esta se realiza, y buscar en la base de datos de la compañía la NSO que le corresponde a cada ítem. Una vez localizada se consulta la información de cada NSO en la página de consultas públicas del Invima, y se verifica la fecha de vigencia que tienen. De acuerdo con la revisión se comunica al equipo de Comex, Portafolio y Compras cuáles ítems del pedido cuentan con notificación sanitaria vigente, cuáles ítems tienen NSO vencida y cuáles ítems aun no tienen Registro sanitario en Colombia; de esta manera se determina qué productos nacionalizar una vez llegue la mercancía al país y cuáles ítems dejar reservados en zona franca a la espera de obtención o renovación de registro.

Figura 10. Notificación Sanitaria Obligatoria para cosméticos

invima
Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos

CONSULTA DATOS DE PRODUCTOS

Registro ☒ Clasificación ATC ☐

Grupo: **COSMETICOS** Producto: **NSOC29326-17PE**

☐ Por nombre del Producto
 ☒ Por Registro Sanitario
 ☐ Por Principio Activo
 Expediente:

☐ Por Marca de Producto
 ☐ Por Titular
 ☐ Por Importador Paralelo
 ☐ Por Importador Autorizado
 ☐ Por Importador
 ☐ Por Fabricante

Puede ingresar parte del número del registro sanitario

Por favor, introduzca la palabra que se muestra a continuación:

ecer5

Para ver información detallada del producto, haga click en el número de expediente.

Su búsqueda enlistó **1** registros para el grupo **COSMETICOS** Fecha/Hora sistema: 2022/08/10 13:04

Expediente Sanitario	Nombre del Producto	Registro sanitario	Estado Registro	Fecha Vencimiento	IMI
20151403	REPAIR ARGAN OIL MULTI USE	NSOC29326-17PE	Vigente	2024/01/02	IMI

Tomado de Invima (2022)

5.2.8. Apoyo en las tareas que considere el Coordinador de Comercio Exterior

Informar estimado de tributos: semanalmente se comparte vía correo al departamento de tesorería un estimado de los tributos de las importaciones que probablemente vayan a nacionalizarse durante la presente y siguiente semana, para que ellos elaboren y planifiquen el presupuesto para los respectivos pagos.

Informar entregas semanales a los operarios de bodega: También de manera semanal se comparte en un documento de Excel a los operarios del CEDI las importaciones que después de su respectiva nacionalización llegarán a las bodegas de la empresa, el espacio en el que se almacena y acondiciona la mercancía antes de ser distribuida a cada una de las tiendas de Prosalon.

5.3. Entidades involucradas

El ejercicio de comercio exterior en Prosalon Distribuciones involucra las siguientes entidades:

Agencia de aduanas Colmas: Es una Agencia de Aduanas nivel 1 que presta actualmente servicios aduaneros a Prosalon Distribuciones S.A.S. Prosalon cuenta con el apoyo de un coordinador de la agencia de aduanas quien presta el servicio InHouse, y representa el canal entre la compañía y Colmas en todo el desarrollo de la nacionalización de las importaciones.

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima): Es la institución encargada en el país de ejecutar las políticas formuladas por el Ministerio de Salud y Protección Social en materia de vigilancia sanitaria, en este caso, en el control de calidad de los productos cosméticos que importa y distribuye Prosalon.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales: Esta entidad del Estado tiene la función de administrar los derechos de aduana y demás impuestos al comercio exterior que se generen, es decir, se encarga de su recaudación, fiscalización, liquidación, discusión, cobro, sanción y todo lo relacionado con el cumplimiento de las obligaciones aduaneras de cada importación.

6. Marco referencial

6.1. Marco conceptual

Los cosméticos son productos que hoy en día forman parte de nuestra rutina diaria, ya sea por cuestiones de higiene, protección, estética, cuidado o relajación de nuestro cuerpo. Desde las antiguas civilizaciones se encuentran referencias a este tipo de productos, especialmente el maquillaje, el cual se obtenía principalmente a partir de la vegetación, sustancias provenientes de

animales o minerales (muchos de ellos tóxicos) y que se usaba para decorar el cuerpo y resaltar aspectos de la anatomía humana con colores específicos con significados especiales para cada una de las civilizaciones, pues los colores siempre han cumplido un rol muy importante en la conducta y la manera en la que los seres humanos percibimos lo que nos rodea.

Hoy en día, además del propósito estético, los productos cosméticos se han ido orientando hacia el bienestar y el cuidado del cuerpo, ampliando la oferta y variedad de estos. Actualmente la producción cosmética se basa principalmente en compuestos naturales o sintéticos que no resultan dañinos, ya que su elaboración se encuentra estrictamente regulada en la mayoría de los países con el fin de asegurar que se cumplen todos los parámetros que permitan proteger la integridad de la salud humana. Las tendencias de consumo van variando año tras año y se expanden gracias a la influencia de las redes sociales, en las que ha través de *posts*, *tiktoks*, *reels*, vídeos, etc., se comparten nuevos productos, funcionalidades, *looks* y recomendaciones que se viralizan y llegan a grupos masivos de consumidores. Muchas empresas dedicadas al *Retail* hacen seguimiento a estas tendencias que indican hacia donde se moverá el consumo con el fin de hacer planeación y abastecimiento de marcas y productos específicos para determinadas temporadas.

“El mercado mundial de la industria de la belleza de 2021 está valorado en \$ 511 mil millones, y el mercado mundial de belleza y cuidado personal podría alcanzar los \$ 716.6 mil millones para 2025” (RFXCEL Antares Vision Group, 2021), cifras que demuestran la importancia que tiene este sector en la mayoría de las economías del mundo. En el caso de Colombia, el Instituto de Comercio Exterior, señaló en una investigación que este país ocupaba el cuarto lugar en Latinoamérica liderando el mercado cosmético, “con ventas superiores a los \$11 billones anuales y que tendrá un aumento estimado de 11,6% dentro de los próximos años” (Portafolio, 2022). De hecho, según los últimos reportes de la Asociación Nacional de Industriales (Andi), el

sector de cosméticos cerró el año 2021 con ventas por \$9.401 millones y se estima que el mercado de maquillaje logre los \$345.000 millones para el término del 2022, significando un apoyo gigante al crecimiento de la economía colombiana.

Aunque muchas empresas colombianas se dedican al retail de productos cosméticos comercializando marcas extranjeras, también esas mismas y muchas otras le apuestan a la creación de marcas propias de calidad que han impactado y tenido éxito en el mercado nacional e internacional. Según Invest In Colombia, durante el 2019, Colombia fue el segundo mayor exportador de cosméticos y productos de aseo personal en América Latina y el Caribe. El país es reconocido como un proveedor de excelente calidad y servicio al cliente de primer nivel, logrando que del 2017 al 2019, las exportaciones colombianas de cosméticos y productos de aseo personal hubiesen crecido a una tasa promedio anual del 8,0%, consolidándose como un *hub* de producción de cosméticos en América Latina para atender la región.

6.2. Marco Normativo

Las actividades abordadas durante la práctica profesional se ejecutaron bajo el marco de la normatividad mencionada a continuación:

Decreto 1165 de 2019: Constituye el Nuevo Régimen de Aduanas consolidando las normas vigentes en materia aduanera. Derogó los decretos 2685 de 1999, 390 de 2016 (con excepción del primer inciso del artículo 675); los Títulos II y III del Decreto 2147 de 2016 y el Decreto 349 de 2018. Este decreto “consolida y armoniza las diferentes normas que estaban vigentes, así mismo simplifica puntos que ayudan a mejorar la logística o a reducir los trámites exigidos para las operaciones de comercio exterior” (DIAN, 2021).

Decreto 833 de 2018: Esta Decisión regula la producción, almacenamiento, importación, y comercialización de los productos cosméticos, así como el control de la calidad y la vigilancia sanitaria de los mismos (Decreto 833 de 2018, 2018).

Decreto 360 de 2021: Este decreto modifica y crea ajustes al régimen aduanero de Colombia, decreto 1165 de 2019, en específico se realizan modificaciones a 148 artículos. Estos cambios buscan facilitar las operaciones de Comercio Exterior en el país con el fin de subsanar las consecuencias de la Pandemia por Covid-19.

7. Conclusiones

La realización de la práctica profesional en Prosalon Distribuciones ha dejado grandes enseñanzas en este proceso educativo que he iniciado en la Facultad de Negocios Internacionales, ya que, al ser una compañía muy joven, pues tiene apenas 8 años, muchos de sus procesos están aún formándose, lo que me proveyó una imagen de lo que es la creación de empresa en el país. Aún así, al ser una compañía de *retail* de producto mayormente importado, tienen procesos de comercio exterior ya bastante consolidados manejados por un equipo pequeño que se involucra en todas las etapas de la importación, y próximamente exportación de las marcas propias que Prosalon ha venido desarrollando.

Gracias a la poca jerarquización de la compañía, pude tener acceso a través de la observación y en muchos casos el involucramiento, de las etapas que componen el abastecimiento de producto extranjero en la compañía. Desde el contacto con los proveedores y la creación de las órdenes de compra, pasando por la coordinación de todo el aspecto logístico de una operación, el cumplimiento del componente documental importantísimo para las gestiones aduanales y nacionalización del producto, hasta el momento de acondicionarlo y prepararlo en las bodegas de la compañía listo para su distribución a tiendas.

Estos seis meses en los que aprendí, me equivoqué, rectifiqué, y logré muchas cosas, constituyen mi primer contacto con el mundo laboral, y considero satisfactoria la experiencia vivida en esta compañía, por lo que agradezco la oportunidad brindada; y aunque aun quedan muchísimas cosas por aprender y habilidades por desarrollar salgo con una visión más cercana a la práctica y la realidad de lo que son los negocios internacionales, visión que de ahora en adelante me será de mucha utilidad en mi búsqueda de oportunidades laborales en el área de Comercio Exterior.

8. Sugerencias

Prosalon Distribuciones es una empresa pequeña y joven, por lo que muchos de sus procesos aún son muy manuales y dependen no de grandes sistemas, sino de herramientas como hojas de cálculo y libros de Excel. Este tipo de herramientas, aunque son muy útiles corren el riesgo de ser modificadas o borradas de los sitios OneDrive de la empresa, riesgo alto ya que allí se encuentran las bases de datos para información técnica y de procesos como las Notificaciones Sanitarias Obligatorias, el estatus de importaciones, pagos internacionales pendientes, entre otros, que de perderse constituirían un grave problema y retraso en las operaciones normales de la compañía. Por eso como sugerencia de mejora se encuentra el establecimiento de sistemas de bases de datos seguros, y la digitalización de los procesos, haciéndolos poco susceptibles a las consecuencias de errores humanos.

Referencias

Colombia Ágil. (2022). *Notificación Sanitaria Obligatoria para productos de higiene personal*.

Obtenido de <https://www.colombiaagil.gov.co/tramites/intervenciones/notificacion-sanitaria-obligatoria-para-productos>

Colombia Trade. (2022). *¿Qué es un agente aduanero?* Obtenido de

<https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

Comercio y Aduanas. (2021). *¿Qué es importar? Empieza a importar productos*. Obtenido de

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/>

Decreto 390 de 2016, Por el cual se establece la regulación aduanera (7 de Marzo de 2016).

Decreto 833 de 2018, Armonización de Legislaciones en materia de Productos Cosméticos (2018).

DIAN. (2021). *Presentación Decreto 360 de 2021*. Obtenido de

<https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Presentacion/Paginas/default.aspx#:~:text=Decreto%201165%20del%202019&text=El%20Decreto%201165%20ofrece%20seguridad,las%20operaciones%20de%20comercio%20exterior.>

Dispatch Track. (2020). *Definición de CEDI y su funcionamiento*. Obtenido de

<https://www.beetrack.com/es/blog/cedis-definicion-funcionamiento>

González, E. (2 de Marzo de 2021). *¿Qué es un visual merchandiser y qué funciones tiene?*

Obtenido de ES Design: <https://www.esdesignbarcelona.com/actualidad/disenos-espacios/que-es-un-visual-merchandiser-y-que-funciones-tiene>

Invest In Colombia. (2019). *Cosmética y cuidado personal*. Obtenido de <https://investincolombia.com.co/es/sectores/manufacturas/cosmetica-y-cuidado-personal#:~:text=Durante%202019%2C%20Colombia%20fue%20el,al%20cliente%20de%20primer%20nivel>.

Legiscomex. (2022). *Colombia: La industria cosmética un sector que crece y promete*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/colombia-industria-cosmetica-sector-crece-promete>

Mecalux. (2019). *¿Qué es SKU? Significado y uso en la bodega*. Obtenido de <https://www.mecalux.com.co/blog/sku-que-es-significado>

North Carolina Department of Agriculture and Consumer Services. (s.f.). *¿Qué son cosméticos y cómo seleccionarlos?* Obtenido de <https://www.ncagr.gov/fooddrug/espanol/documents/Cosmeticos.pdf>

Oleoshop. (2017). *¿Qué es retail? Definición y características*. Obtenido de <https://www.oleoshop.com/blog/que-es-retail>

Palacios, K. (06 de Agosto de 2021). *Bella piel supera a Cromantic y es líder en el sector de cosmética*. Obtenido de América Retail: <https://www.america-retail.com/colombia/bella-piel-supera-a-cromantic-y-es-lider-en-el-sector-de-cosmetica/>

Portafolio. (23 de Julio de 2022). *Colombia, un referente de cosméticos, belleza y salud*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/tendencias/lujo/colombia-un-referente-de-cosmeticos-belleza-y-salud-568519>

Prosalon Distribuciones . (s.f.). *Prosalon Intranet*. Obtenido de <https://prosalon.sharepoint.com/sites/Intranet/Paginas/HMV.aspx>

Prosalon Distribuciones. (s.f.). *Prosalon Intranet*. Obtenido de
<https://prosalon.sharepoint.com/sites/Intranet/Paginas/HMV.aspx>

RFXCEL Antares Vision Group. (10 de Diciembre de 2021). *El mercado global de cosméticos*.
Obtenido de <https://rfxcel.com/es/global-cosmetics-market/>