

**Facultad de Ciencia Económicas y
Administrativas**

LEYDY PASTRANA BARRANTES
Profesional en comercio internacional

Rafael Antonio Muñoz Aguilar
Tutor de Trabajo de grado

INFORME DE PASANTÍA
REALIZADA EN LA
COMPAÑÍA MAINCO
HEALTH CARE S.A.S EN EL
ÁREA DE COMERCIO
EXTERIOR



TRABAJO FINAL

UAN
UNIVERSIDAD
ANTONIO NARIÑO

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
1. ANALISIS PRELIMINAR	4
1.1. Antecedentes y Estado Actual de la Empresa	4
1.1.1 Antecedentes del sector	4
1.1.2 Antecedentes de la empresa	6
1.1.2.1. Historia de la empresa	6
1.1.2.1 Misión	9
1.1.2.2 Visión	9
1.1.2.3 Valores corporativos	10
1.1.3 Estado actual de la empresa	11
1.2. Objetivos de la Pasantía	12
1.2.1. Objetivo General	12
1.2.2. Objetivos Específicos	12
1.3. Justificación	13
2. PLAN DE TRABAJO	15
2.1. Actividades/Responsabilidades	15
2.2. Cronograma	19
2.3. Reportes mensuales	20
3. ANALISIS DOFA	22
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	25
REFERENCIAS	27
ANEXOS	28

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como propósito exponer el resultado final de la pasantía realizada en el área de comercio exterior de la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S. durante los meses de Febrero, Marzo y Abril del año 2020, para lograr dar un análisis previo al cumplimiento garantizado en la etapa productiva de las pasantías. Puesto como requisito de la universidad Antonio Nariño para optar al título de profesional en comercio internacional. El presente trabajo fue aprobado bajo un previo acompañamiento del tutor: Rafael Antonio Muñoz Aguilar, la Gerente General Janeth Moreno Castañeda y la coordinadora de compras e importaciones Eylin Mejía.

La investigación se realiza principalmente para analizar el cargo de analista de comercio exterior y sus funciones en el proceso de importación, como lo es el desarrollo de órdenes de compra al exterior, generación de reportes de divisas al banco de la república y la DIAN. Cumplimiento del tiempo previsto de la mercancía importada, medición en el stock del inventario. Análisis de los costos generados en cada importación, al igual que las reuniones semanales con el área de producción donde se detallan las referencias próximas a comprar.

El presente informe muestra la actividad realizada en el área de comercio exterior en la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S y describe con se llevan a cabo cada una de las actividades.

Finalmente se presentarán las conclusiones y recomendaciones que servirán de base para futuros trabajos de investigación del programa.

1. A continuación, se presentan los antecedentes del sector textil y el estado actual de la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S

1.1. Antecedentes y Estado Actual de la Empresa

En este informe se logra identificar los conceptos claves y características de la evolución que se ha logrado en el sector textil específicamente en la ropa médico quirúrgica descartable.

1.1.1 Antecedentes del sector

Los sectores económicos corresponden a la actividad económica de un Estado o territorio, donde se pueden incluir etapas de recursos naturales por medio de la materia prima la cual es llevada a la preparación y transformación hasta ser convertido en un producto final y de este modo lograr su comercialización. Si bien analizamos “el problema económico surge debido a que las necesidades humanas son ilimitadas, mientras que los recursos y bienes económicos son limitados” (Espitia, 2004, pág. 10).

Como se observa en el informe final del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, enfocado en el desarrollo de sectores de clase mundial en Colombia el sector textil y de confección es uno de los principales exportadores y generadores de empleo en el país. Representando más del 5% de las exportaciones de Colombia y más del 20% de la población ocupada en el sector manufacturero (Turismo, 2009, págs. 52-56). Por tal motivo “las exportaciones de textiles y confecciones contribuyeron con el 77% de las exportaciones de prendas de vestir registrando un valor de US\$1.203,9 millones para el periodo de referencia. (PROCOLOMBIA, 2008, pág. 13). Colombia es el tercer país latinoamericano con el mercado más grande de dispositivos médicos luego de Brasil y México. Este sector aporta el 2,7% del PIB colombiano, porcentaje que ha ido en declive desde el 2013 donde aportaba el 4,9% de acuerdo a un estudio de GHI (Global Health Intelligence). Por otra parte “las importaciones de dispositivos médicos son las

que más se mueven, en donde cerca del 35% del total de importaciones del sector provienen de Estados Unidos” (CVN, 2018).

El sector salud cada día ha evolucionado significativamente desarrollando sistemas de información clínica y toma de decisiones. “Un caso particular es el monitoreo electrónico domiciliario que beneficia ampliamente al paciente y facilita la interacción con el personal de salud” (Hernandez, 2015), pero a su vez agrega niveles de complejidad a los programas de regulación y potencialmente incrementa el volumen de incidentes de notificación obligatoria. Observando el gobierno del presidente Iván duque a comienzos del año 2020 informo priorización del sistema de salud en los colombianos, puesto que se generó un presupuesto para comienzos del año 2020 de 31.8 billones de pesos, para garantizar la salud de todos. En inversión el Ministerio recibe casi el 90% (\$547 mil millones) del aporte de la Nación, y el restante se distribuye para las entidades adscritas como la Superintendencia Nacional de Salud (\$68 mil millones), Invima (\$67 mil millones), el Instituto Nacional de Salud (\$26 mil millones) (Marquez, 2020).

Observando el amplio índice de trabajadores de la salud asciende a 35 millones de personas, es decir el 12% de la población que trabaja en el mundo; anualmente 2 millones sufren accidentes de trabajo con material biológico como es el caso de infecciones como la hepatitis B. “Se ha identificado grupos de riesgo a accidentes laborales por pinchazos o cortadas; las enfermeras, cirujanos y estomatólogos; entre el 8% y el 66,3% de las enfermeras reportan pinchazos o cortaduras” (Buñay Cuyo, Lema Morocho , & Quezada Gonzales, 2013, pág. 18).

La evolución de los dispositivos médicos ha sido significativa, dando inicios en el año 1540 donde se desarrollan los miembros ortopédicos, 1853 se implementa la jeringa hipodérmica a 1970 el desarrollo del electrocardiógrafo, por último en el año de 1975 se dio a conocer un gran invento catalogado como la impresora en 3D de tejido. Es así como la ley general de la salud genero el reglamento de insumos, donde se

implementa la norma 137 de etiquetado, norma 240 tecno vigilancia, así como el desarrollo de acuerdos internacionales y la propuesta de la norma de registro para dispositivos médicos. (Hernandez, 2013).

1.1.2 Antecedentes de la empresa

En esta sección se detalla la historia, misión, visión y valores corporativos de la empresa objeto de estudio.

1.1.2.1. Historia de la empresa

La empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S, pertenece al sector textil y de confección ubicada en la Cra 31 # 10 – 158 bodega 2 en Acopi – Yumbo. Fue fundada el 27 de noviembre de 1997 en la ciudad de Santiago de Cali. Su fundadora y actual gerente es la señora Janeth Moreno Castañeda. Quien tenía la idea de comercializar y exportar ropa interior y vestidos de baño, al no tener cumplimiento por parte de los maquiladores, se vio en la necesidad de modificar su actividad económica a fabricantes, importadores y comercializadores de ropa medico quirúrgica descartable, siendo así mucho más competitivos y poder ofrecer un producto con alta calidad y asepsia. Es así como poco a poco la ropa descartable se fue desplazando a otras líneas de la organización, considerando crear paquetes quirúrgicos especiales catalogados como estériles y no estériles. La compañía cuenta con una sede en el país de Panamá donde también comercializan los productos, también cuenta con un amplio portafolio de productos ideales para cada procedimiento quirúrgico a realizar. En el año 2014 se otorga el certificado Instituto nacional de vigilancia de Medicamentos y alimentos en los productos catalogados como tapabocas, kit estériles y campos quirúrgicos descartables. En el año 2015 se concede a la organización el premio gacela misión pyme, reconocimiento a nuestro desempeño empresarial, evolución de indicadores de rentabilidad y generación de empleo. En el año 2017 logra ser embajador del pacto nacional por la innovación otorgado por la cámara de comercio de Cali a las empresas que apuestan a la

estrategia. (Mainco, 2019) Actualmente la organización realiza exportaciones al país de Panamá próximamente al país de Perú y Costa Rica. Se realizan importaciones de China, donde se importan materias primas como tela para la fabricación de campos quirúrgicos y batas. Productos terminados como tapabocas, gorros, polainas y toallas absorbentes.

Imagen 1. Mapa con localización Fábrica de Mainco Health Care S.A.S



Fuente: google Maps, 2020.

Imagen 2. Mapa con localización Fábrica de Mainco Health Care S.A.S



Cra 31 # 10 159 Bodega 02 Acopi – Yumbo

Teléfono: 4853333

Fuente: google Maps, 2020.

Se expone el direccionamiento estratégico (visión, misión y valores corporativos de la empresa), base fundamental de toda organización.

1.1.2.1 Misión

La misión de la empresa se presenta a continuación:

“Somos una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de dispositivos médicos para el sector Salud e Industrial, cumpliendo con estándares de calidad; con un talento humano enfocado al compromiso, al cumplimiento y a mantener los valores corporativos; apoyados en la innovación y fomentando el cuidado del medioambiente”.

1.1.2.2 Visión

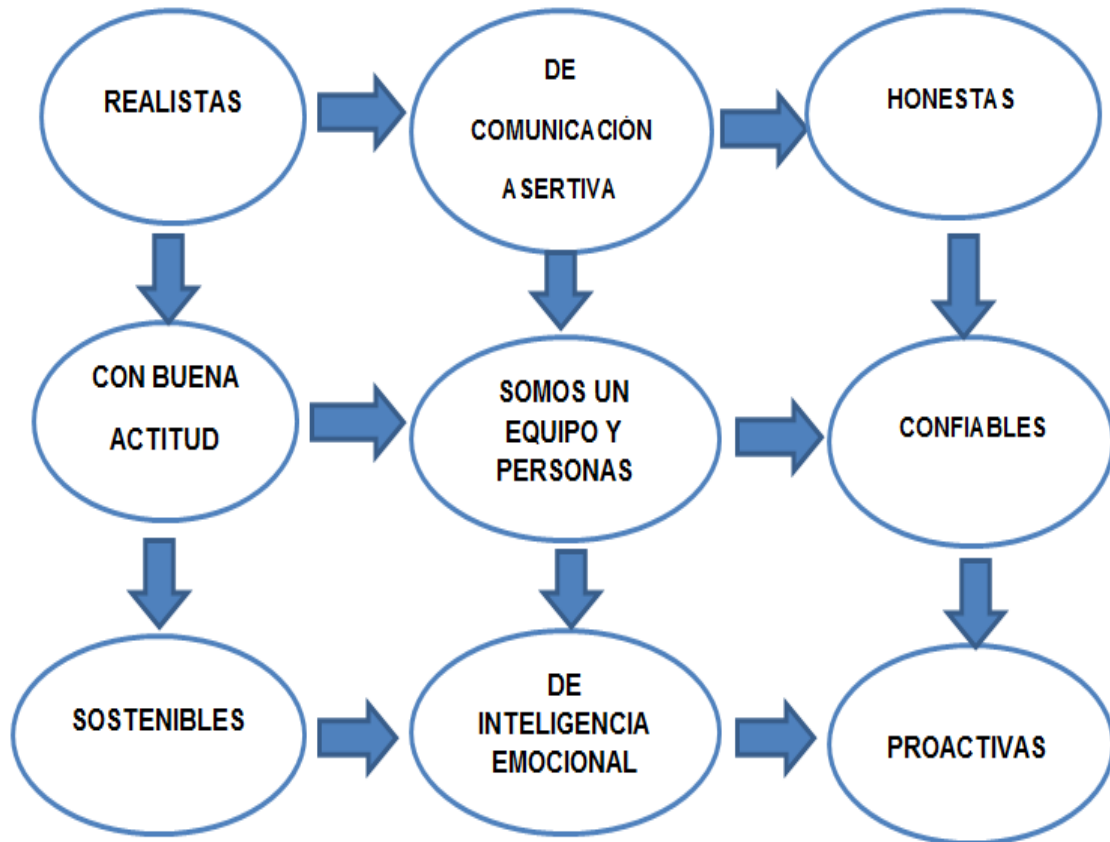
Como visión, la empresa propone:

Para el año 2020 lograr el cubrimiento a nivel nacional siendo una empresa competitiva en permanente crecimiento.

- Crecer un 23% en ventas nacionales.
- Ubicarnos en la zona franca para impulsar el comercio Internacional y Nacional.
- Ser reconocidos por nuestra contribución a la comunidad y al medio ambiente.

1.1.2.3 Valores corporativos

Imagen 2. Valores corporativos de MAINCO HEALTH CARE SAS



Fuente: Valores corporativos MAINCO HEALTH CARE S.A.S 2020.

1.1.3 Estado actual de la empresa

MAINCO HEALTH CARE S.A.S es una empresa dedicada a la fabricación, importación y comercialización de ropa medico quirúrgica descartable. Desarrollando ideas innovadoras en su gran variedad de referencias estériles y no estériles. De este modo logrando ser ampliamente competitivos y reconocidos a nivel nacional como una de las mejores compañías con desarrollo sostenible y evolución en el sector salud. Por tal motivo en sus 22 años ha ido evolucionando satisfactoriamente, cuando en un principio se encontraba ubicada en la calle 13 barrio primero de mayo, una casa de tres pisos en la cual se realizaba todo el trabajo de fabricación y empaque. Al pasar el tiempo el lugar quedo muy pequeño para la cantidad de colaboradores que ya se tenía en la compañía. En la actualidad se encuentran ubicados en la Cra 31 # 10 135 Acopi - yumbo. Donde se abrieron nuevas áreas como lo son el departamento de calidad junto con ambiental, espacio adecuado para el área de gestión humana y abastecimiento el cual va de la mano de comercio exterior. Actualmente la compañía cuenta con un sistema llamado SIESA lo cual ha permitido realizar el registro de procesos de cada área a un menor costo, se tiene previsto que en un corto plazo puedan ejecutar un sistema llamado SAP el cual es mucho más avanzado y ayudaría mucho en los procesos de los trabajadores. Actualmente la compañía tiene un sistema de gestión de calidad en el cual se logra evidenciar los manuales básicos para cada área pero no formatos estandarizados que brinden un apoyo en el área de comercio exterior.

En el transcurso de las pasantías en el área de comercio exterior, se evidenciaron ciertas falencias que hacían que el proceso fuera un poco más demorado debido a la falta de comunicación entre las diferentes áreas de la compañía. Formatos poco convencionales que no eran útiles para la toma de decisiones.

1. No se tenía un control del archivo de las importaciones
2. No se generaban comparativos de producto nacional vs importado
3. Desconocimiento por parte del área de producción, financiero y gerencia, sobre el tránsito de la mercancía importada.

4. No se informaba con tiempo al departamento financiero los impuestos que se solicitarían a pagar.
5. Falta de un formato donde se evidenciarán los costos de la importación finalizada
6. Falta de negociación con nuevos agentes de carga.
7. Proveedores únicos de materia prima y producto terminado.

Después de conocer la problemática encontrada dentro del área de compras y comercio exterior, a continuación se presentan los objetivos a desarrollar durante la pasantía.

1.2. Objetivos de la Pasantía

Brindar una solución al seguimiento y poca información de la mercancía importada.

1.2.1. Objetivo General

Implementar un sistema de información para mejorar el proceso de importación en la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar el proceso de importaciones.
- Identificar las falencias dentro del proceso de importaciones en la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S
- Estandarizar el proceso de comercio exterior con el desarrollo de formatos en Excel.

1.3. Justificación

La empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S comprometida con el desarrollo sostenible y crecimiento profesional de los estudiantes universitarios, ofrece una gran oportunidad de realizar las pasantías. Las cuales ayudan a que el estudiante pueda obtener una experiencia laboral sin aun terminar sus estudios. Es una gran ventaja ya que se puede obtener conocimiento de la carrera en el mundo real y es de suma importancia puesto que se conocen factores destacados en las prácticas como procesos aduaneros, normatividad y régimen cambiario. Considerando el lograr interactuar con los proveedores internacionales y de este modo cerrar una negociación satisfactoriamente. Todo esto tiene como objetivo preparar al estudiante en su formación profesional y personal. La empresa cuenta con manuales básicos de cada procedimiento encontrados en el SGC.

Como parte fundamental las importaciones enmarcan un factor clave en la cadena de abastecimiento de la compañía, generando un ahorro significativo entre el producto nacional vs el importado, por tal motivo siempre se debe implementar mejoras en el tiempo de tránsito y menores costos posibles en cada importación finalizada y es de suma importancia el lograr cumplir con las necesidades requeridas del mercado. Es así como se logra identificar proveedores únicos de materias primas y producto terminado, donde se genera un problema puesto que no se tiene una segunda alternativa de compra a otro proveedor. De igual manera se evidencia que el manual básico del proceso de importaciones se encuentra desactualizado generando demoras en las actividades.

A nivel personal, el presente informe es el resultado de la aplicación de los conceptos y teorías aprendidos en la universidad Antonio Nariño, conceptos que son aplicados en el área de comercio exterior durante las pasantías, logrando una retroalimentación en el mundo real, con el presente informe se busca cumplir con el requisito exigido por la Universidad para optar por el título de profesional en Comercio Internacional.

Después de conocer los objetivos y justificación del presente informe, a continuación se expone ítem por ítem el plan de trabajo que incluye una explicación de cada una de las actividades y responsabilidades a ejercer en la compañía, el cronograma que muestra las fechas en las cuales se debe realizar cada actividad, posteriormente se exponen los reportes diligenciados en el transcurso de la pasantía.

1. PLAN DE TRABAJO

A continuación, se realiza una breve explicación de las actividades y responsabilidades que fueron asignadas durante la pasantía.

1.1. Actividades/Responsabilidades

La pasantía se llevó a cabo en el área de compras y comercio exterior de la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S, las principales funciones asignadas y desarrolladas durante la pasantía se describen, a continuación:

- **Análisis del puesto de trabajo:** Se lleva a cabo un pequeño análisis y diagnóstico de las funciones del puesto en el momento de ser recibido.
- **Planificación y revisión de las tareas a realizar:** Junto con el líder del área de compras y abastecimiento se logra planificar una a una las tareas a desarrollar en el puesto de trabajo.
- **Búsqueda de nuevos proveedores:** se realiza una búsqueda en el transcurso del día de posibles nuevos proveedores. para el abastecimiento de materia prima y producto terminado.
- **Revisión del Power BI:** Todos los días se realiza un análisis previo con los datos pronosticados de materia prima y producto terminado. Así mismo se logra planificar pronósticos de referencias a comprar.
- **Solicitudes de muestras:** Al momento de encontrar un nuevo proveedor del exterior, se solicita muestras del producto el cual debe ser entregado mediante un formato al departamento de calidad para su previo análisis y aprobación.

- **Revisión factura proforma o cotización:** se debe revisar que el documento cuente con todas las normas establecidas en comercio exterior, término de negociación, forma de pago, información del banco beneficiario, moneda negociada, puerto origen y puerto destino.
- **Elaboración de órdenes de compra:** Mediante el software SIESA se realiza la orden de compra, la cual debe tener la misma cantidad en unidades o kilos, descripción, referencia, valor unitario y valor total evidenciado en la proforma.
- **Elaboración de anticipos:** se debe diligenciar un formato de anticipo con el valor del primer pago para el proveedor, ese anticipo debe ser entregado al dpto. financiero donde se informe la fecha y valor solicitado para pago.
- **Revisión de documentos para importación:** Una vez el proveedor termine con el proceso de producción, debe enviar por correo electrónico y por Courier los documentos correspondientes a la importación, factura comercial, lista de empaque, BI, certificado de origen si se requiere, certificado de análisis, ficha técnica entre otros. La factura comercial debe contar con los requisitos exigidos en el Art.6 del decreto 1496 de 2003.
- **Cotización de flete Internacional:** una vez el proveedor informa que el producto ya se encuentra listo, se procede a solicitar cotizaciones a los agentes de carga, se debe informar el peso neto, peso bruto, puerto de origen, puerto destino, cantidad de unidades, si es carga suelta, contenedor de 20” o de 40”, se procede a escoger el agente de carga por medio del comparativo de flete donde se evidencie la tarifa más competitiva y tiempo de transito más corto.

- **Notificación a la agencia de Aduanas:** Se envían los documentos del pedido por correo electrónico, informando a la agencia de aduanas fecha de zarpe y fecha estimada de arribo de la mercancía. En cuanto se reciban los documentos físicos se deben enviar directamente a la agencia de aduanas para su nacionalización.
- **Cotización de flete terrestre:** Se debe informar a los agentes de carga terrestre. Peso neto, peso bruto, número de piezas, lugar de origen y lugar de destino. Se escoge al agente de carga con mejor tarifa en flete terrestre.
- **Archivo documental (digital y físico):** se lleva un control de carpetas digitales separadas por año y proveedor donde se puede tener a la mano la información de toda la importación, incluyendo documentos originales, facturas, costos generados, traslados de mercancías a bodega etc. todos los archivos están en formato pdf. estos mismos documentos se encuentran archivados en físico en AZ donde están separados por colores con un orden establecido en la liquidación elaborada.
- **Elaboración de control pedidos en tránsito para el proceso de importación:** Para para la elaboración del control de pedidos en tránsito, se llevó acabo las siguientes fases, todo con el fin de lograr un seguimiento a las importaciones y un estimado real de impuestos, cada viernes se debe enviar por correo electrónico informando a la gerencia, área de producción, área de abastecimiento y al área financiera.

1. Verificación de los pedidos en fabricación y en tránsito.


2. Elaboración de fórmulas en Excel para estimar los impuestos a pagar.
 3. Revisión por parte del líder de compras y abastecimiento para previos ajustes del control de pedidos en tránsito.
 4. Presentación del control de pedidos en tránsito a gerencia y aprobado por el dpto. de calidad como parte del SGC de la compañía (sistema de gestión de calidad).
 5. Determinar su actividad y enviarse todos los viernes a los departamentos interesados para su gestión.
- **Elaboración formato liquidación costos de importación**

Para para la elaboración de la liquidación de importación, se llevó acabo las siguientes fases y así tener como objetivo principal el detalle de todos los sobrecostos generados en el proceso, desde el despacho de la mercancía en origen hasta la llegada a bodega.

 1. Elaboración de fórmulas en Excel para establecer cada valor de la mercancía.
 2. Verificación de los costos de mercancía que estén los valores iguales en el sistema SIESA como en la liquidación.
 3. Revisión por parte del líder de compras y abastecimiento para previos ajustes del formato liquidación de importaciones.
 4. Presentación del formato liquidación de importaciones a gerencia y aprobado por el dpto. de calidad donde será implementado como parte del SGC de la compañía. (sistema de gestión de calidad).
 5. Exponer ante gerencia el costo total de la mercancía importada.

1.2. Cronograma

En el cronograma, se relacionan todas las actividades que se realizaron durante el periodo de la pasantía.

																						
		Cronograma de actividades																				
No.	Actividad	AÑO		2020																		
		Mes	Febrero			Marzo			Abril					Mayo					Junio			
		Semana	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
II	Análisis del puesto de trabajo		✓		✓			✓														
III	Planificación y revisión de las tareas a realizar			✓		✓		✓		✓		✓										
IV	Búsqueda de nuevos proveedores			✓	✓		✓		✓	✓		✓										
V	Revisión del Power BI		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓								
VI	Solicitudes de muestras					✓	✓		✓	✓	✓											
VII	Revisión factura proforma o cotización		✓	✓		✓	✓		✓	✓		✓										
VIII	Elaboración de órdenes de compra		✓																			
IX	Elaboración de anticipos			✓	✓			✓	✓													
X	Revisión de documentos para importación		✓	✓	✓				✓	✓	✓											
XI	Cotización de flete Internacional					✓	✓															
XII	Notificación a la agencia de Aduanas		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓													
XIII	Trazabilidad de la carga en tránsito		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓											
XIV	Cotización de flete terrestre			✓		✓		✓	✓													
XV	Presentación formato pedidos en tránsito								✓	✓												
XVIII	Presentación Formato Liquidación de Importación											✓	✓									
XIX	Presentación Formato Comparativo de fletes												✓	✓								
XX	Archivo documental digital y físico														✓	✓						
XXI	Conclusiones y resultados															✓	✓					
XXII	Sustentación																				✓	

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020

1.3. Reportes mensuales

A continuación, se presentan los reportes mensuales con una breve descripción del trabajo realizado durante la pasantía en los meses de febrero, marzo y Abril de 2020.

Tabla 1
Reporte Febrero

Reporte Mensual			
Mes	Función	Fallas	Mejora
<i>Febrero</i>	<i>Realizar Cronograma</i>	<i>Pocos agentes de carga</i>	<i>Ahorro en Tarifas</i>

Nota: Implementando el cronograma de funciones se evidencia que no existe un cuadro comparativo de fletes internacionales por cada agente de carga por tal motivo ayuda a una mejora en la toma de decisiones.

Tabla 2
Reporte Marzo

Reporte Mensual			
Mes	Función	Fallas	Mejora
<i>Marzo</i>	<i>Realizar Control pedidos en transito</i>	<i>Falta comunicación entre áreas</i>	<i>Información actualizada</i>

Nota: El control de pedidos en tránsito ayuda a tener una buena comunicación entre el área financiera y gerencia, puesto que se evidencian los impuestos a pagar por cada nacionalización de manera anticipada.

Tabla 3
Reporte Abril

Reporte Mensual

Mes	Función	Fallas	Mejora
<i>Abril</i>	<i>Realizar liquidación costos de importación</i>	<i>Costos desproporcionados</i>	<i>Verificación oprima de Siesa vs liquidación</i>

Nota: la liquidación de costos de cada importación genera un ahorro de tiempo ya que permite observar el costo total de la mercancía y diferencia cada rubro generado.

ANALISIS DOFA

Teniendo en cuenta las actividades realizadas en la empresa durante las 480 horas de la pasantía, a continuación, se presenta una matriz DOFA, que ayudará a que la compañía capitalice lo positivo que tiene.

Tabla 4. Matriz DOFA del área de compras y comercio exterior de la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S

Tabla 4
DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de comunicación entre áreas. • No hay control en el archivo documental • No hay formatos estandarizados. • Pocas negociaciones con agentes de carga. • Capacidad de Almacenamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal idóneo para capacitar. • Espacio suficiente para un archivo documental • Información digital a la mano • Capacidad de negociar • Herramientas de trabajo especializadas y tecnológicas (Código de barras, entre otras).
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente Laboral del área apoyado en Soft Skills (Proactividad) • Conocimiento para realizar nuestro trabajo. • Implementación 5s. • Actitud para la negociación • Uso de herramientas Tecnológicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Falla de comunicación con otros procesos • Deserción Laboral y Física por las condiciones de infraestructura. • Sobre costos por falta de espacio • Falta de mejoras en aplicativos tecnológicos • Falta de producto terminado en stock.

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Con la información obtenida del análisis DOFA, en la tabla 2 se relacionan una serie de estrategias para dar mejoramiento a las debilidades y amenazas de la empresa y el área objeto de estudio.

Tabla 5. Estrategias de mejora de procesos del área de compras y comercio exterior de la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S

Tabla 5
DOFA

FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> • Incorporar un formato en Excel donde se evidencie la mercancía en tránsito. • Desarrollar un formato donde se incluyan los costos detallados por cada importación realizada. • Comprar y desarrollar proyectos para el uso de mejores herramientas • Negociar con los diversos agentes de carga tarifas • Implementar comparativos de precios y tarifas para la mejora en tomas de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprar SAP o migrar a SIESA Enterprise, • Rentar una bodega para ampliar el almacenamiento. • Hacer campaña de Endomarketing de 5s. • Implementar los formatos estandarizados como SGC. • Ahorro en fletes Internacionales.
FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> • Adecuar el almacén para garantizar la conservación de los insumos/materia prima. • Búsqueda de nuevos agentes de carga. • Implementar comercio exterior desde la zona franca del pacifico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Optimizar el almacenaje actual. • Implementar nuevos proveedores de producto terminado. • Optimizar tiempo en cada proceso de importación y exportación en la compañía.

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Como se puede observar, la empresa presenta amenazas en la parte laboral y física por las condiciones de infraestructura y almacenamiento, podemos tomar como ejemplo que las instalaciones presentan un poco de deterioro y las bodegas situadas en el área de logística son muy pequeñas, por tal motivo se debe buscar otros espacios en los cuales se pueda almacenar la mercancía importada. Una gran amenaza que se genera en la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S es la falta de comunicación con otros procesos. También se evidencia proveedores internacionales únicos donde no se cuenta con un plan estratégico que pueda remplazar un proveedor que no cumpla con la entrega de la mercancía solicitada.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente informe, constituye al cumplimiento de la pasantía realizada en el área de comercio exterior de la empresa MAINCO HEALTH CARE S.A.S. la cual ha tenido un crecimiento significativo en el mercado a nivel nacional e internacional. Por tal motivo se realiza un análisis previo donde se implementaran cambios dados a mejoras significativas en el proceso de importación de materia prima y producto terminado.

Gracias al apoyo suministrado por la empresa brindando información significativa, se logra identificar los objetivos específicos, en primer lugar la caracterización del proceso de importación. Es así como se describe más detalladamente el paso a paso de las actividades realizadas frecuentemente. En el segundo objetivo se identifica las falencias, las cuales generaban un reproceso en las actividades. El tercer objetivo consta en la estandarización del proceso enfocado en mejoras continuas por medio del desarrollo de tres formatos detallados en Excel. Los objetivos se cumplieron desarrollando un diagnóstico y planificación de las tareas del puesto de trabajo, por medio de borradores hasta lograr tener un formato final aprobado por la compañía. Finalmente se realizaron diversas citas con agentes de carga logrando analizar cada una de sus ofertas, como tarifas, tiempos de tránsito, rapidez en la respuesta al cliente y así tomar la mejor decisión al escoger un precio que genere un ahorro para la compañía.

Después de haber realizado las actividades que llevaron a la culminación de los procesos, se realizó una matriz DOFA que identificó los aspectos positivos y negativos de la empresa. Dentro los aspectos positivos se identifica un ambiente laboral apoyado en soft skills donde se evidencia la pro actividad. En el área se destaca el conocimiento de cada colaborador para realizar un buen trabajo. El aspecto negativo más relevante de la empresa es a causa de la falta de comunicación con otras áreas, infraestructura

con poco espacio para el almacenamiento lo cual genera sobre costos por pago de arrendamiento en cada importación realizada.

La recomendación que se realiza al finalizar las pasantías. Es mejorar la comunicación entre las diversas áreas y así mismo trabajar en equipo generando un ambiente laboral agradable. Lograr implementar mejoras en aplicativos tecnológicos como el software SAP, el cual ayudaría a optimizar tiempo y recursos en la generación de informes ampliamente detallados. Se requiere una bodega amplia donde se pueda almacenar toda la materia prima importada y así no generar costos extras por arrendamiento.

REFERENCIAS

Bimedica. (2019). El origen del vestuario quirurgico.

Buñay Cuyo, A. M., Lema Morocho , S. D., & Quezada Gonzales, M. S. (2013).
Evaluacion del Cumplimiento de las Normas de Bioseguridad. Quito.

CVN. (2018). Dispositivos Medicos. Bogota.

Espitia, M. E. (2004). Economia Colombiana. Pamplona: Revista Dinero.

Hernandez, A. (2015). Nuevas Tendencias en la regulación de Dispositivos Medicos.
Estados Unidos: American College of Clinical Engineering (ACCE) .

Hernandez, R. (2013). Dispositivo medico.

Mainco. (2019). Premios.

Marquez, I. D. (2020). Salud es el segundo sector con mayor presupuesto en 2020.
Bogota: Minsalud.

PROCOLOMBIA. (2008). Exportaciones Colombianas por Macrosector. Bgota: Dane.

Turismo, M. d. (2009). Desarrollando sectores clase mundial en colombia. Bogota:
TEXCONFDISMOD.

ANEXOS

A continuación, se presenta el registro fotográfico de las instalaciones.

Anexo 1. Oficina Principal



Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Anexo 2. Área de Compras y Comercio exterior



Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Anexo 3. Planta de Producción



Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Anexo 4. Área de Materia Prima



Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Anexo 5. Área de Producto Terminado



Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020

Control Pedidos en Tránsito

Se implementa el siguiente formato en Excel como ejemplo de la mercancía en tránsito evidenciando detalladamente información actualizada.

3850,00		0,00		ESTADO DE PEDIDOS EN TRAMITE DE IMPORTACION A FEBRERO 21 DE 2020												
PEDIDO	PROVEEDOR	PRODUCTO	ESTADO	DIAS IMPORT	FECHA PEDIDO PROVEEDOR	FECHA DE PAGO AL PROVEEDOR	FECHA DESPACHO DEL PROVEEDO	FECHA DESPACHO PUERTO ORIGEN	FECHA ARRIBO PUERTO COLOMBIANO	FECHA ESTIMADA DISPONIBILIDAD	VALOR USD FOB	ARANCEL	IVA	APROXIMADO A PAGAR POR IMPUESTO	CIF EN PESOS TOTAL	CIF EN PESOS DEL MES
IM-4185	HANGZHOU	TOALLAS ABSORBENTES	EN TRANSITO ACOPI - YUMBO	90	25/09/2019	15/10/2019	06/11/2019	23/12/2019	26/01/2020	25/02/2020						
IM-4190	XIAMEN DSY	TELA ABSORBENTE	EN PROCESO DE EMBARQUE	90	14/02/2020	20/02/2020										
IM-4191	DILI PLASTICS	TAPABOCAS ELASTICO	EN PROCESO DE FABRICACION	90	20/02/2020											
IM-4192	DILI PLASTICS	TAPABOCAS ELASTICO	EN PROCESO DE FABRICACION	90	20/02/2020											
APROXIMADO PARA PAGO SEMANA											USD	COP	COP	COP	COP	COP

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Se implementa el siguiente formato en Excel como ejemplo de los costos detallados en una importación finalizada.

LIQUIDACION COSTOS DE IMPORTACION:

MAINCO HEALTH CARE

PROVEEDOR:

NUMERO PEDIDO

TASA DE CAMBIO FECHA LIQUIDACION

FECHA ELABORACION LIQUIDACION

20-mar-20 (MM/DD/AA)

DEVALUACION PROYECTADA AÑO

0%

DÓLAR A LA FECHA

DÓLAR PROYECTADO

1o. PAGOS AL EXTERIOR

PROVEEDOR:

0

FACTURA No.

FECHA FACTURA:

VR. FOB USD ANTICIPO 30%

T.R.M.

ANTICIPADO

VR. FLETES USD \$

VR. FOB USD ANCITIPO 70%

T.R.M.

ANTICIPADO

VR. OTROS USD \$

SUB-TOTAL USD \$

0,00 USD

TOTAL FACTURA USD \$

0,00 USD

FORMA DE PAGO:

CONTADO

SUB-TOTAL PESOS

\$ 0

%

2o. FLETES EXTERIOR

TRANSPORTADOR

NUMERO FACTURA

PESO BRUTO

VR. FLETES (40")

VR. OTROS

VR. OTROS

TASA DE CAMBIO FACTURA

VR. LIBERACION

TOTAL FLETES PESOS

%

\$ 0

%

3o. GASTOS NACIONALIZACION

REGISTRO

DECLARACIONES DE IMPORTACION

DECLARACIONES ANDINAS DE VALOR

TRANSPORTE INTERNO A OFICINAS

ALMACENAJE EN BODEGA PRIVADA

DESCARGUE

INTERMEDIACION ADUANERA

BODEGAJE Y SERVICIOS PORTUARIOS

DERECHOS DE ADUANA 10%

OTROS VALORES

TOTAL GASTOS NACIONALIZACION

%

\$ 0

%

4o.COSTO TOTAL MERCANCIA

\$ 0,00

%

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020

Se implementa el siguiente formato en Excel como ejemplo de las diversas tarifas de fletes internacionales.

Tasa de Cambio	3961,66
40"HQ	2
Puerto Origen	Shanghai
Puerto Destino	Buenaventura

COMPARATIVO DE FLETE INTERNACIONAL								
Rubros	Blu logistics		Coltrans		Transborder		Interworld Freight	
	Flete	Cont x 2	Flete	Cont x 2	Flete	Cont x 2	Flete	Cont x 2
Flete Internal	USD 1.150	USD 2.300	USD 950	USD 1.900	USD 1.100	USD 2.200	USD 1.050	USD 2.100
Manejo en Puerto	USD 280	USD 560	USD 250	USD 500	USD 260	USD 520	USD 250	USD 500
Emisión en destino	-		-		-		-	
Días libres Dev. Cont.	20		20		20		20	
Frecuencia	Semanal		Semanal		Semanal		Semanal	
Tiempo de tránsito (días)	30		32		33		31	
Depósito de contenedor	Exonerado		Exonerado		Exonerado		Exonerado	
Droop Off	Exonerado		Exonerado		Exonerado		Exonerado	
Total USD	USD	2.860,00	USD	2.400,00	USD	2.720,00	USD	2.600,00
TOTAL \$	\$	11.330.348	\$	9.507.984	\$	10.775.715	\$	10.300.316

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.