

**APLICATIVO PARA COTIZACIONES DE FLETES INTERNACIONALES EN
FRESENIUS MEDICAL CARE ANDINA S.A.S.**

ESTUDIANTE

HAIDY PAOLA CARRANZA MORENO.

DIRECTOR

JAIME AVILA.

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII
BOGOTÁ
30 DE ABRIL DE 2022**

DEDICATORIA.

Dedico este trabajo especialmente a mi abuelo que por motivos de la vida no puede acompañarme a cumplir este sueño, pero gracias a él es que estoy donde estoy y este es un homenaje en agradecimiento a su apoyo incondicional y a su gran amor, él fue el ejemplo perfecto del trabajo duro y de la superación, sé que nada lo haría más feliz. También dedico mi trabajo a mi abuela y a mis padres que día a día se esfuerzan por ayudarme a salir adelante y a superarme diariamente. Gracias a ellos estudio lo que me apasiona y no hay mejor forma de agradecerles que convertirme en una profesional.

AGRADECIMIENTOS.

En primer lugar, agradezco a Dios porque es quien me dio la fortaleza de seguir en pie hasta el último momento, agradezco enormemente a mis abuelos por hacer de mí la persona que hoy en día soy, a mis padres por darme la oportunidad de estudiar lo que me apasiona, agradezco cada uno de sus esfuerzos y sacrificios. Llegar hasta este punto es en gran parte gracias a ellos y este logro no podría ser para nadie más porque son el ejemplo a seguir para mí y para mis hermanos. Cada paso que he dado ha sido con tenacidad y mucha ética moral, algo que sin duda lo aprendí de ellos y de sus consejos.

TABLA DE CONTENIDO.

1. ANALISIS PRELIMINAR.	5
GLOSARIO.	8
Lista De Ilustraciones.	10
1.1. Antecedentes y Estado Actual de la Empresa.....	11
1.2 Objetivos.	17
1.2.1 Objetivo General.	17
1.2.2 Objetivos Específicos.	17
1.2. Justificación.....	18
2. PLAN DE TRABAJO.....	19
2.1 Actividades/Responsabilidades.	19
2.1.1 <i>Procedimientos Zona Franca e Importaciones.</i>	19
2.1. Cronograma.....	23
2.2. Reportes mensuales.....	24
2.2.1. <i>Febrero.</i>	24
2.3.2 <i>Marzo.</i>	26
2.3.3 <i>Abril.</i>	31
3. ANÁLISIS DOFA.	33
4. FORMULARIO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO.	34
5. RESULTADOS.....	38
6. CONCLUSIONES.....	39
7. RECOMENDACIONES.....	40
Bibliografía.	41

1. ANALISIS PRELIMINAR.

La práctica empresarial fue desarrollada en la empresa Fresenius Medical Care, la cual se encuentra ubicada en la Zona Franca Permanente Intexzona específicamente en Cota, departamento de Cundinamarca. Es importante mencionar que Fresenius Medical Care, que de ahora en adelante se va a llamar FMC, es una compañía que se dedica al cuidado de la salud a nivel mundial. Sus principales actividades se centran en la investigación, diseño, desarrollo, ingeniería y fabricación de productos para tratamientos médicos y la prestación de servicios de salud preventivos y hospitalarios.

El informe a continuación tiene como fin evidenciar la experiencia adquirida por el estudiante en su paso por la empresa FMC. Las actividades desempeñadas estarán comprendidas durante el siguiente periodo: 1 de Febrero a 5 de Mayo; en el departamento de Comex, donde se analizará cual es la efectividad de los procesos aplicados en la empresa relacionados con el Comercio Internacional, más concretamente las importaciones y exportaciones desde y hacia el Territorio Aduanero Nacional, sin olvidar que existen actividades que la empresa debe realizar obligatoriamente, debido a su relación con la Zona franca Intexzona en la cual se encuentra ubicada. No obstante, al tener un diagnóstico se procede a identificar cuáles son las estrategias, el análisis de una matriz DOFA y la propuesta que permitirá mejorar el desempeño de las actividades de comercio internacional para la empresa Fresenius Medical Care.

En un inicio se hizo una inducción en donde se habló sobre las actividades y las funciones que la empresa requiere, y que debe realizar el estudiante como pasante en el área de Comex (área de comercio exterior). Dichas actividades comenzaron en el siguiente orden:

- Prueba de conocimiento al pasante en conceptos de comercio internacional.
- Contextualización del proceso de importación y los requerimientos mínimos para realizar la actividad.
- Explicar el funcionamiento de la circular 00043, que hace referencia al tipo de operaciones que se llevan a cabo en Zona Franca, emitido por la DIAN.
- Conocer los requisitos impuestos por la Zona Franca para el fácil movimiento de mercancía que ingresa o sale del Territorio Aduanero Nacional (TAN).
- Revisión de cotizaciones hechas por agencias logísticas para FMC que comprendes aspectos como; gastos en origen, flete y seguro, gastos en destino, transito en días, y demás.
- Capacitación de la plataforma “Sizfra”, sobre cuáles son los documentos que acompañan el formulario de movimiento de mercancías (FMM) y se capacitó a su vez en movimientos de mercancías y como cargarlos en la plataforma.

Una vez se hace entrega del equipo de cómputo, se procede a analizar la información plasmada en las cotizaciones, de las cuales se ve la necesidad de diseñar un formato que recopile y facilite comparar cada una de ellas. Posteriormente, se determinan aspectos en

común (gastos en origen, flete y seguro, gastos en destino, tránsito en días, y demás) y se procede a crear el formato en la herramienta Excel. Inicialmente el formato propone una solución a corto plazo, sin embargo, se plantea la creación de un aplicativo sistematizado que recopile las ofertas de las agencias con las cuales trabaja FMC y que periódicamente se actualice, el aplicativo sería propio de la empresa, pero cada agencia tendría un usuario y contraseña que permita el ingreso y cargue de información al sistema.

Por otro lado, después de recibidas las capacitaciones sobre la reglamentación y manejo del sistema “Sizfra” se procede a realizar el primer movimiento de mercancía en donde se evidencia la agilidad de aprobación de salida o ingreso de carga por parte de los usuarios operadores de la Zona Franca.

Palabras claves: Zona Franca, Importación, Territorio Aduanero Nacional, Formulario de Movimiento de Mercancías, Cotizaciones, Sizfra, Usuario Operador.

GLOSARIO.

Zona Franca: De acuerdo con la Ley 1004 del 2005, una Zona Franca se define como un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. (MINCIT, Sistema unico de informacion normativa, 2005)

Importación: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos del Decreto 2685 de 1999. (público, 1999).

Exportación: Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este decreto, la salida de mercancías a una zona franca en los términos previstos del Decreto 2685 de 1999. (público, 1999)

Formulario de Movimiento de Mercancías (FMM): es el documento utilizado por la zona franca para el ingreso, salida y permanencia de mercancía en zona franca.

Agencia de aduanas: Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar 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. (MINCIT, Decreto 2883 de 2008, 2008)

Lista De Ilustraciones.

Imagen 1. Mapa de procesos de importaciones Fresenius Medical Care. Fuente propia.... 21

Imagen 2. Diagrama de flujo de procesos de importaciones Fresenius Medical Care. Fuente propia..... 22

Imagen 3. Formato comparativo de fletes internacionales. Fuente propia..... 25

Imagen 4. Características del FMM en programa SIZFRA de Zona Franca Intexzona. 27

Imagen 5. Programa Sizfra. Fuente Fresenius Medical Care Andina. 29

Imagen 6. Matriz DOFA Fresenius Medical Care Andina S.A..... 34

1.1. Antecedentes y Estado Actual de la Empresa.

Fresenius Medical Care tiene como visión empresarial adquirir un compromiso con sus socios en el sistema de atención de la salud, pacientes e inversores, además de apuntar a los más altos estándares médicos pensando en el futuro y desempeño confiable de FMC. Es por esta razón, que la empresa se define como el líder mundial en productos y servicios de diálisis debido a sus cerca de cuatro décadas de experiencia en investigación innovadora. Por tanto, la estrategia de la empresa es convertir su visión en una realidad; su objetivo es conservar, aprovechar y usar su posición como proveedor líder en el mundo para un crecimiento sostenible y rentable.

Por otro lado, es importante mencionar que FMC se dedica al cuidado de la salud a nivel mundial. Sus principales actividades se centran en la investigación, diseño, desarrollo, ingeniería y fabricación de productos para tratamientos médicos, así como en la prestación de servicios de salud preventivos y hospitalarios. El Grupo FMC consta de cuatro compañías que hacen presencia en segmentos empresariales diferentes, cada una de los cuales es autónoma en sus propias operaciones: Fresenius Medical Care, Fresenius Kabi, Fresenius Helios y Fresenius Vamed. (Care, s.f.)

En resumen, Fresenius Medical Care se encuentra posicionado como el proveedor líder mundial de productos y servicios para personas con insuficiencia renal crónica y su amplia

estructura permite atender a más de 3,7 millones de pacientes con esta enfermedad en todo el mundo, recibiendo el tratamiento de diálisis de manera regular. La diálisis es un procedimiento vital de limpieza de la sangre que sustituye la función del riñón en presencia de una insuficiencia renal. (Care, s.f.)

Ahora bien, Eduard Fresenius nació el 17 de noviembre de 1874 y murió el 10 de febrero de 1946, fue un empresario y farmacéutico alemán el cual fundó, junto con su familia, la Farmacia Hirsch, abierta inicialmente en Frankfurt am Main y actualmente se llama Fresenius Medical Care.

- **1462:** La familia Fresenius estaba compuesta por Eduard, su esposa, su hija adoptiva y esposo, estos se convierten en los propietarios de la Farmacia Hirsch en el siglo XVIII. (Care, s.f.)
- **1912 – 1934:** El Dr. Eduard comienza a elaborar productos farmacéuticos y la unidad de producción ubicada en Frankfurt am Main es reubicada cerca de Bad Homburg. Debido al esfuerzo de Eduard por la compañía, llegan a tener en su momento alrededor de 400 trabajadores. (Care, s.f.)

- **1946 – 1952:** Al morir Eduard en 1946 su hija decide que, al terminar sus estudios farmacéuticos tomaría el control de la empresa familiar en 1952. (Care, s.f.)
- **1966 – 1974:** Fresenius empieza a vender máquinas de diálisis y empieza a producirlas para varias compañías extranjeras, alcanzando rápidamente una importante cuota de Mercado. Además, se lanza una nueva solución de aminoácidos que representó un antes y un después en la nutrición parenteral, también el desarrollo de unos nuevos coloides, los Hidroxietilalmidones (HEA), en el campo de la terapia de reemplazo de volumen y alternativas de la sangre, la producción de soluciones de infusión y dispositivos médicos en St. Wendel, Saarland. (Care, s.f.)
- **1984 – 1995:** Se desarrolló el concepto "Home Care" dentro de la nutrición enteral, gracias al cual los pacientes que requieren de nutrición enteral pueden ser tratados directamente en su casa. Lograron el lanzamiento de las bolsas bicamerales de nutrición parenteral Aminomix y de Supportan, dieta enteral especialmente diseñada para pacientes oncológicos.

Se da inicio a la construcción de la planta de producción de Friedberg (Hesse), un referente en cuanto a calidad e innovación en la fabricación de soluciones inyectables. Por otro lado, se lanza el primer dipéptido para nutrición parenteral. Inauguración de la planta de producción de Friedberg (Hesse), la más moderna de Europa. En este mismo periodo se constituye la compañía Fresenius Kabi por la fusión de Fresenius

Group's Pharma y Pharmacia & Upjohn (Kabi). La nueva compañía es líder en Europa en el campo de la nutrición y terapia de infusión. (Care, s.f.)

- **1996 – 2010:** a partir de este año se funda Fresenius Medical Care debido a la fusión entre Fresenius Worldwide Dialysis y National Medical Care. A partir de ese momento las acciones de Fresenius Medical Care comienzan a cotizar en la bolsa de valores de Frankfurt y Nueva York, además, es ahí donde la empresa entra al mercado colombiano. Después de su expansión, Fresenius Medical Care se posiciona como la compañía líder en diálisis atendiendo a más de 119.000 pacientes en sus propios centros de diálisis en todo el mundo y produciendo 50 millones de dializadores al año estableciendo así, un nuevo récord.

Posteriormente se lleva a cabo el lanzamiento del programa **FMEXpress** (atención a pacientes crónicos sin posibilidad de tratamiento) y **FMPrever** (atención a pacientes que no saben que sufren de la enfermedad o que lo saben y están a tiempo de tratarla). Conjuntamente, al crear estos programas también nace la necesidad de crear ciertos fármacos para los pacientes crónicos y es por eso que se funda una empresa conjunta para desarrollar y vender los medicamentos necesarios. (Care, s.f.)

Actualidad: durante toda su permanencia en la historia, Fresenius ha desarrollado y mejorado cada uno de sus máquinas de diálisis y cada uno de sus fármacos con la única intención de darle al paciente siempre lo mejor, además de mejorar su calidad de vida ya que

la enfermedad que padecen no tiene cura alguna. En la actualidad, esta empresa sigue siendo líder mundial en el sector al cual se desempeña. Esto se puede evidenciar debido a que cuentan con cerca de 345,000 pacientes en toda la red global de más de 4,000 clínicas de diálisis. También operan en más de 44 plantas de producción en más de 20 países, ofreciendo todos los productos necesarios para diálisis como: máquinas de diálisis, dializadores e insumos descartables relacionados. La sede central de Fresenius Medical Care se encuentra en Bad Homburg, Alemania. La sede central en Norteamérica se encuentra en Waltham, Massachusetts; la sede central en Asia y el Pacífico, en Hong Kong; y la sede central en América Latina, en Río de Janeiro. (Care, s.f.)

Es evidente que la empresa posee un nivel de experiencia en el mercado internacional y en efecto cuenta con las herramientas suficientes para cumplir con su visión empresarial. No obstante, el propósito de la pasantía es facilitar el logro de dicha visión apoyando al departamento de COMEX y sus procesos de importación o exportación de productos y servicios desde una zona franca.

Misión:

Fresenius Medical Care alcanza y pone a disposición de sus pacientes los estándares más altos y sostenibles en atención clínica, calidad y tecnología mediante nuestro compromiso con el desarrollo de productos y terapias innovadoras. La posición única de Fresenius Medical Care es el resultado de muchos años de experiencia profesional e innovación continua. En consecuencia, el enfoque de nuestros esfuerzos de investigación y

desarrollo es conservar la vanguardia tecnológica y clínica necesaria para crear productos innovadores y terapias optimizadas. Nuestros empleados comparten nuestro compromiso de brindar productos y servicios de alta calidad e incorporar prácticas médicas y profesionales optimizadas a la atención de los pacientes. Estamos comprometidos con la honestidad, la integridad, el respeto y la dignidad en nuestras relaciones laborales y de negocios con nuestros empleados y socios comerciales. (Care, s.f.)

Visión:

Cerca de cuatro décadas de experiencia en investigación innovadora sobre diálisis, el líder mundial en productos y servicios de diálisis; así se define Fresenius Medical Care. Los pacientes con enfermedad renal ahora pueden mirar hacia el futuro con mucha más confianza gracias a nuestras innovadoras tecnologías y conceptos de tratamiento. Les ofrecemos un futuro, uno con la mejor calidad de vida posible. Usamos la creciente demanda de métodos de diálisis modernos a nuestro favor y trabajamos incesantemente para potenciar el crecimiento de la compañía. Junto a nuestros empleados, buscamos estrategias que nos permitan conservar nuestro liderazgo en el área tecnológica. Como una compañía con integración vertical, ofrecemos productos y servicios para toda la cadena de valor de la diálisis.

Nuestro punto de referencia son los más altos estándares médicos. Ese es nuestro compromiso hacia nuestros pacientes, nuestros socios en el sistema de atención de la salud y nuestros inversores, quienes apuestan al desempeño confiable y al futuro de Fresenius Medical Care. (Care, s.f.)

1.2 Objetivos.

1.2.1 Objetivo General.

- ✓ Proponer dentro de Fresenius Medical Care un aplicativo que permita identificar la mejor oferta logística en relación con: gastos en origen, gastos en destino, flete + seguro y tiempo en tránsito, y que tenga la opción de interactuar con las agencias logísticas con el fin de actualizar periódicamente la información y agilizar la toma de decisiones.

1.2.2 Objetivos Específicos.

- ✓ Identificar por medio de un estudio preliminar en el departamento de Comex las posibles fallas del proceso comercial de importación y exportación.
- ✓ Crear un formato que a corto plazo agilice el proceso comparativo de las ofertas agentes logísticos y así elegir cual ofrece las mejores condiciones para la operación.
- ✓ Proponer al área de COMEX y al área de Sistemas la propuesta de un aplicativo sistematizado para fletes internacionales.
- ✓ Realizar una matriz DOFA para crear estrategias de mejora.

1.2. Justificación.

Fresenius Medical Care es una empresa que cuenta con un recorrido comercial que se evidencia en sus antecedentes y en su posición actual en el mercado internacional, a raíz de esto el área de Comex diariamente recibe mayor demanda de sus productos en todo el mundo. El presente informe se justifica en la necesidad que presenta la empresa en tener un pasante ya que debido al constante movimiento diario de mercancía es necesario tener un apoyo en el área. Es por eso que el propósito del pasante es analizar y generar un diagnóstico desde el punto de vista teórico-práctico del estado actual de la empresa en relación con el departamento en cuestión, es decir, determinar si es óptimo o ineficiente. Posteriormente y con el uso de diferentes herramientas de análisis, se formularán alternativas que permitan una visión empresarial del comercio más fortalecida y así poder optimizar todas sus actividades, procesos, tiempo y recursos económicos que se encuentran a disposición de la cadena logística o que influyen en ella.

2. PLAN DE TRABAJO.

2.1 Actividades/Responsabilidades.

Lo siguiente representa el proceso de importaciones que se llevan a cabo en la empresa.

2.1.1 Procedimientos Zona Franca e Importaciones.

El proceso de importación tiene como objetivo indicar pasos necesarios para el trámite y manejo de Operaciones de ingreso a zona franca y/o Importaciones de medicamentos, materias primas, material de empaque, maquinaria y equipo, repuestos y activos fijos provenientes del exterior o de zonas francas y el ingreso desde el TAN y resto del mundo de mercancías a zona franca.

Las importaciones se dividen en dos:

- **Los ingresos del resto del mundo a zona franca:** este proceso da inicio en el trámite y envío de la orden de compra vía e-mail por parte del departamento de Compras a Comex con flag en mismo documento, esto para que permita generar la entrega en SIZFRA (sistema de inventarios) de los productos con códigos SAP. Compras debe especificar fecha de recogida en origen anteriormente acordada con el proveedor.

Posteriormente se debe hacer el seguimiento al trayecto del vehículo mediante una herramienta online o la que el proveedor de transporte suministre hasta su llegada a zona

franca. En última instancia, el ingreso del vehículo debe ser registrado y pesado en la báscula de la zona franca. Después de esto, se debe coordinar la llegada de contenedores de importación a la zona franca, para que sean reutilizados en el proceso de exportación de acuerdo con la programación de la carga.

Nota: debe elaborarse un FFM (formulario de movimiento de mercancías), el cual será tramitado y aprobado con la factura enviada por el dpto. de Compras, cualquier modificación posterior a la misma debe ser informada a Comex para hacer el ajuste correspondiente en los FFM.

- Los ingresos del Territorio Aduanero Nacional (TAN) a zona franca: el proceso inicia de la siguiente forma: se debe envía una orden de compra con entrega entrante de los productos con códigos SAP y factura a Comex, cuando se recibe antes de las 3 pm se genera un FMM el mismo día, si presenta inconsistencia el FMM se elaborará cuando sea corroborada la información. La factura de compra debe estar a nombre de Fresenius Medical Care Andina S.A.S siempre y cuando sean ingresos temporales para prestación de servicios.

A continuación, se debe generar el FMM para el ingreso en SIZFRA. El proceso finaliza al enviarle a Compras semanalmente el listado de los FFM aprobados sin ejecutar.

MAPA DE PROCESO DE IMPORTACIÓN DE FRESENIUS MEDICAL CARE.

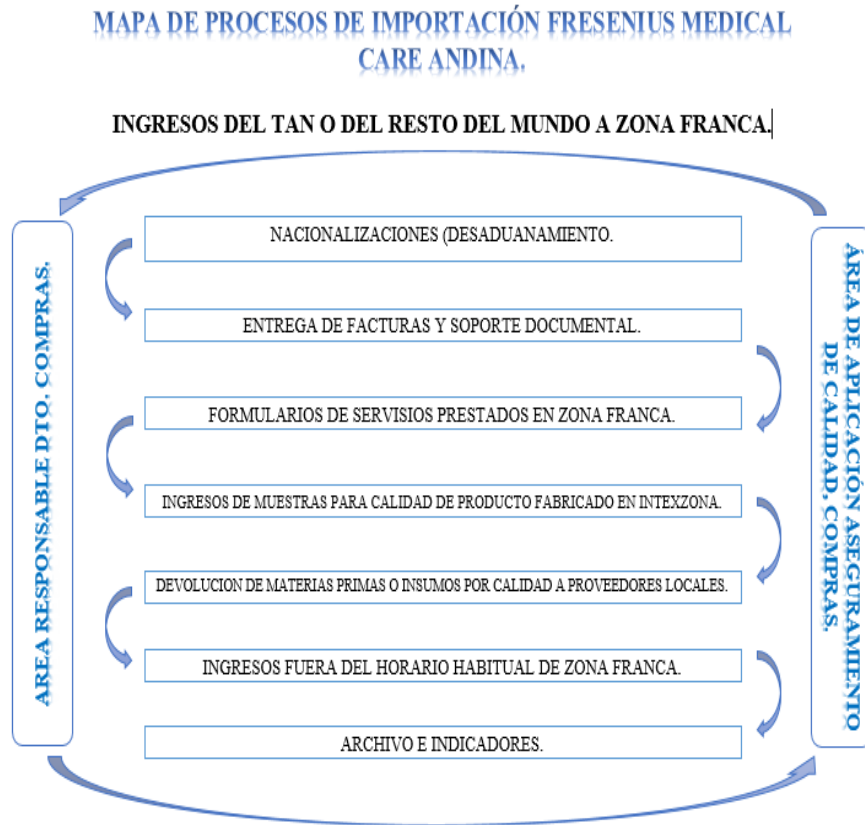


Imagen 1. Mapa de procesos de importaciones Fresenius Medical Care. Fuente propia

**DIAGRAMA DE FLUJO IMPORTACIONES DE FRESENIUS MEDICAL
 CARE.**

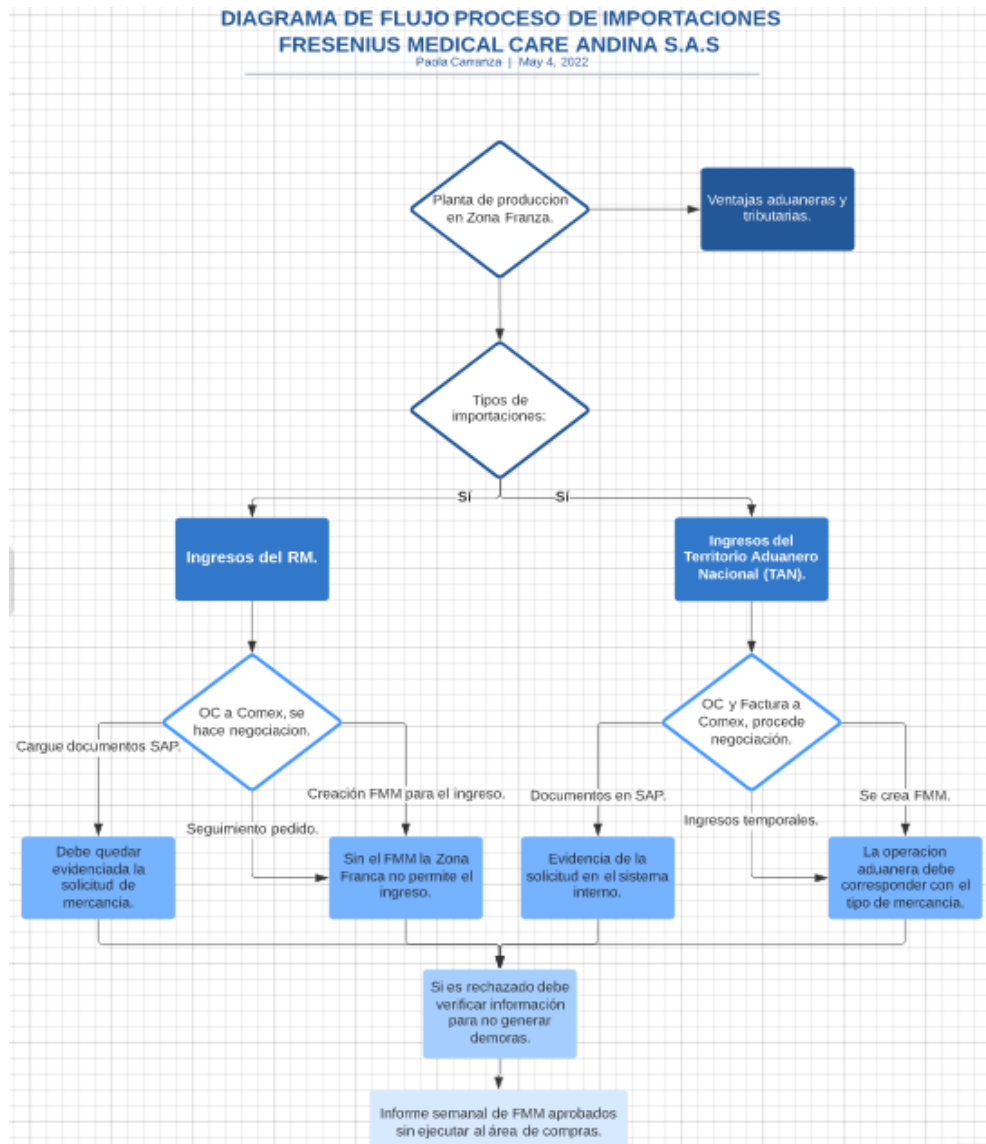


Imagen 2. Diagrama de flujo de procesos de importaciones Fresenius Medical Care. Fuente propia.

2.1. Cronograma.

La siguiente herramienta presenta al detalle las actividades que se desarrollaron durante la pasantía. Lo que se espera es que cada actividad se desarrolle en el tiempo estipulado, de manera que logre hacer un uso óptimo del tiempo y cada fase se realice organizada y ordenadamente. (Quiroa, 2022)

MES	ACTIVIDAD / RESPONSABILIDAD
FEBRERO	1. Prueba de conocimientos de Comercio Internacional.
	2. Se programa una debida inducción y capacitación con el fin de informar al estudiante en práctica.
	3. Se asigna la creación de un formato comparativo de Oferta de Fletes internacionales en términos EXW, FCA Y FOB.
	4. Se asigna la constante actualización del comparativo de Fletes internacionales.
MARZO	5. Se asigna la vinculación documental de nuevas agencias con FMC, además de añadir las al formato para realizar la respectiva recopilación.
	6. Se asigna la creación y ejecución de Formularios de movimiento de mercancías para Ingresos y Salidas de la Zona Franca al TAN.
	7. Se asigna el cargue de lotes de productos terminados en Zona Franca y sus respectivos componentes.
ABRIL	8. Se asigna la creación de FMM para exportaciones al resto al mundo.
	9. Se asigna revisar el estado de facturas pendientes por pagar relacionadas con las demoras o devoluciones de contenedores.

Finalmente, estas actividades se continuarán realizando durante todo el mes de mayo, junio y julio.

2.2. Reportes mensuales.

Este apartado pretende dar información más detallada de las funciones del pasante durante su estancia en la empresa. No obstante, también se resaltarán cual es la efectividad de los procesos y en qué parte de ellos interviene el aporte del estudiante para mejorar cada uno de los pasos, de ser necesario.

2.2.1. Febrero.

Cuando un nuevo pasante ingresa a su cargo, la empresa considera necesario una prueba de conocimiento relacionada con los conceptos de comercio internacional, esto con el fin de identificar en cuales debe fortalecerse.

Consiguiente a lo anterior, la inducción y capacitación estuvo dirigida al previo conocimiento de la empresa y su actividad económica. Independiente a que este documento va dirigido a las funciones realizadas en el departamento de Comex, la empresa considera que cada uno de los relacionados con la empresa debe tener previo conocimiento de su historia a su principal actividad económica, la cual está dirigida a prestar los servicios de salud. Posterior a la inducción sobre los procesos que se realizan en el departamento de Comex.

No obstante, es indispensable que el estudiante se introduzca en los temas de importación y exportación, es por eso que la empresa facilita los correspondientes

documentos explicando cada uno de los pasos en los procesos, los cuales se encuentran anexados en el presente informe.

En cuanto al comparativo de fletes, se determina esta actividad debido a que FMC solicita diferentes cotizaciones internacionales y no existía una estructura que permitiera comparar las ofertas y llegar a la toma de decisiones de forma eficiente, es por ello que nace la idea de crear un formato que redujera el tiempo empleado en la búsqueda de la información necesaria. El primer paso para crear este esquema fue identificar los aspectos en común que tenían las cotizaciones solicitadas, es decir: Gastos en origen, Flete Internacional, Seguro internacional, Gastos en destino, Tiempo de tránsito y vigencia de la cotización.

Posteriormente se crea el formato en la herramienta Excel el cual queda establecido de la siguiente forma:

	AGENCIA 1	AGENCIA 2	AGENCIA 3
GASTOS EN ORIGEN			
FLETE + SEGURO			
GASTOS EN DESTINO			
TOTAL			
TIEMPO EN TRANSITO			
VIGENCIA			

Imagen 3. Formato comparativo de fletes internacionales. Fuente propia.

La intención de este formato es reducir tiempo en la búsqueda de información y así introducir los datos de las nuevas cotizaciones conforme van llegando. Sin embargo, se establece el formato para dar una solución a corto plazo, pero el propósito es implementar un sistema que la empresa podrá seguir manejando incluso después de la pasantía.

2.3.2 Marzo.

En cuanto a la vinculación de agencias externas con Fresenius Medical Care se debe hacer lo siguiente:

- En primer lugar, los documentos que se necesitan para la vinculación dependen de la empresa externa puesto que en muchas ocasiones son ellos quienes los proporcionan.
- La información que solicitan para llegar al vínculo comprende desde la razón social de la empresa hasta todos los aspectos legales y jurídicos de la empresa.
- Otro documento importante es el contrato en el cual se estipula qué relación tendrían ambas empresas y cuáles serían los servicios prestados por ambas partes.

Conforme se exporta o importa mercancía, es necesario solicitar una cotización a la agencia logística, al tener el documento en poder de FMC se puede recopilar la información y adjuntarla en el comparativo de fletes con la intención de mantener los datos actualizados

para que al momento de hacer la búsqueda y elección de la oferta sea más eficiente.

Los Formulario de Movimiento de Mercancía o también llamado FMM, corresponden a la descripción de la mercancía que ingresa o sale de la zona franca. Cuando se diligencia esta información se sube a un programa llamado SIZONA FRANCARA en donde la Zona Franca (Intexzona) autoriza o rechaza el proceso de entrada o salida de la carga. En esta actividad se asigna la creación de dichos formularios donde directamente se afecta el inventario de la empresa por medio del programa ya mencionado.

La información que necesita la zona franca para permitir el ingreso o la salida de mercancía a Intexzona es la siguiente:

Movimiento de Mercancía x

Registro: 999873 Estado: APROBADO Usuario: 032 - FRESENIUS MEDICAL CARE ANDINA S.A.S
Formulario: 781320 Operación: 422 Tipo: INDUSTRIAL DE BIENES Y SERVICIOS

Solicitud Documentos General Códigos de inventario Subpartidas

Cerrar Resumen Copiar

Código: 422
Estado: APROBADO
Fecha Estado: 06-04-2022
 Producto Elaborado/Semi Elaborado

Operación: SALIDA DE ZONA FRANCA AL TERRITORIO NACIONAL DE BIENES FINALES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS QUE FUERON OBJETO DE UN SERVICIO EN ZONA FRANCA.

Descripción: ES LA OPERACIÓN QUE PERMITE LA SALIDA DE BIENES FINALES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS QUE HABÍAN INGRESADO TEMPORALMENTE A ZONA FRANCA PARA RECIBIR UN SERVICIO POR PARTE DE UN USUARIO. SOPORTES: 1. FORMULARIO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS - SALIDA 2. FORMULARIO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS - INGRESO 3. FACTURA COMERCIAL EN DONDE SE INDIQUE EL VALOR DEL SERVICIO PRESTADO. 4. CERTIFICADO DE INTEGRACIÓN.

Imagen 4. Características del FMM en programa SIZFRA de Zona Franca Intexzona.

1. Código: este es asignado según el tipo de movimiento que se va a realizar, esta denominación se determina según la Circular Externa N° 00043 expedida por la DIAN en la cual se encuentra lo siguiente:

- Operaciones de Zona Franca con el resto del mundo (4 folios).
- Operaciones de Zona Franca con el territorio aduanero nacional (4 folios).
- Operaciones entre Zonas Francas (2 folios).
- Operaciones entre usuarios de la misma Zona Franca (2 folios).
- Código de Ajustes (1 folio). (DIAN)

2. Fecha: día/mes/año en el cual se crea el formulario.

3. Descripción: este aspecto detalla las características que componen la operación aduanera.

El siguiente paso para continuar con el diligenciamiento del FMM es informar que productos ingresarán o saldrán de Zona Franca al TAN o al Resto del Mundo, es decir el afecte en el inventario de la empresa. Posteriormente, el pago siguiente es informar cual es la tasa de cambio con la cual realizan la operación aduanera al igual que el valor FOB de la mercancía, el peso bruto, peso neto y en último el nombre del importador o exportador.

Por último, se sube el correspondiente formulario a la plataforma de SIZFRA para ser evaluado por los usuarios operadores de la Zona Franca, lo cual se ve en la siguiente imagen.

Movimiento de Mercancía x Códigos de Inventario x

Filtro de búsqueda

Formulario: Tercero:

Operación: Documento:

Año: Mes:

Registro: Estado:

Mostrar sólo los formularios con prioridad

Actualizar Nuevo































Cargado	Registro	Formulario	Operación		Tipo	Tercero	Estado	Fecha Estado	Prioridad	Acción
No	994861	776501	422	422	Salida	FRESENIUS MEDICAL CARE COLOMBIA S.A	APROBADO	23-03-2022	<input checked="" type="checkbox"/>	  
No	994921	776561	327	327	Entrada	ALFA TRADING SAS	DEFINITIVO	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994755	776395	318	318	Entrada	POLIEMPAK SAS.	DEFINITIVO	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994875	776515	327	327	Entrada	MUDAR DE COLOMBIA SAS	APROBADO	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994743	776383	310	310	Entrada	HERRERA URIBE OMAR	APROBADO	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994841	776481	422	422	Salida	FRESENIUS MEDICAL CARE COLOMBIA S.A	APROBADO	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994840	776480	310	310	Entrada	SEW EURODRIVE COLOMBIA LTDA	TRAMITE	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994830	776470	327	327	Entrada	ENVASES S.A.S	TRAMITE	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994802	776442	327	327	Entrada	POLIEMPAK SAS.	APROBADO	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  
No	994792	776432	401	401	Salida	FRESENIUS MEDICAL CARE ANDINA SAS	TRAMITE	23-03-2022	<input type="checkbox"/>	  

Imagen 5. Programa Sizfra. Fuente Fresenius Medical Care Andina.

La imagen anterior muestra el estado de un formulario después de diligenciado y enviado a la Zona Franca Intexzona, es decir, cuando su estado es en TRAMITE quiere decir que se está diligenciando el debido FFM, cuando su estado es DEFINITIVO quiere decir que fue diligenciado y enviado al sistema de la Zona Franca pero cuando su estado es APROBADO quiere decir que el proceso realizado y los datos adjuntados son correctos y corresponden a la mercancía que está ingresando o saliendo.

Tratándose de una Zona Franca es necesario describir cada uno de los productos que se fabrican dentro de ella. Por esto, los lotes de producción son aquellos donde se contemplan

cuáles son los insumos o materias primas que componen un producto, para que Zona Franca tenga este conocimiento debe realizarse el cargue de lotes en el sistema Sizfra y así la Zona Franca entienda y apruebe cada uno de los productos que se producen y salen al TAN o al resto del mundo. Para hacer que la información llegue a manos de los Usuarios Operadores se debe diligenciar un formulario de lotes para que sea aprobado por los mismos. El proceso inicia de la siguiente manera:

- El área de Calidad es la encargada de compartir con COMEX cuales son los insumos utilizados para la elaboración de X producto, al tener dicha información se debe cargar los datos en el sistema (código de lote, código del producto, código de los insumos y cantidad de cada insumo).
- Posteriormente se debe afectar el inventario de tal forma que en el formulario queden registradas todas las cantidades necesarias para la producción del producto.
- Luego de apartado el formulario, se debe hacer un afecte de cada uno de los componentes, ya que pueden ser: Nacional, Nacionalizado, extranjero o Extranjero bajo acuerdo. Sin embargo, para realizar el afecte cada componente debe tener alguna de las siguientes características:

➤ **Nacional:** indica que el componente es traído del TAN.

- **Nacionalizado:** son los componentes de origen extranjero que se encuentra en libre disposición por cumplir con todos los trámites y formalidades exigidos por las normas aduaneras.
 - **Extranjero bajo acuerdo:** aquellos que son de origen extranjero pero que se encuentran bajo un acuerdo comercial vigente.
-
- Cuando todo se encuentre debidamente diligenciado entonces se deberá agregar un documento en formato pdf llamado “Hoja de producción” con el fin de que sirva de soporte. Para finalizar, la Zona Franca se encarga de revisar y luego aprobar o rechazar sea cual sea el caso.

2.3.3 Abril.

Inicialmente se debe crear un FMM donde se indique cual es el producto a exportar y afectar el inventario debidamente, es decir, que el producto que vaya a salir de Zona Franca corresponda a un lote de producción, de lo contrario no será posible el afecte. Adicionalmente, se debe añadir la información general (Tasa de cambio, Valor FOB, Bultos, Peso Bruto, Peso Neto, Importador y Observaciones) para luego añadir los siguientes documentos indispensables:

- **Acta:** que verifique el producto a exportar, los bultos, el peso y el número del FMM que se asignó a la exportación.
- **Remesa:** es el documento expedido por la agencia transportadora la cual confirma las especificaciones establecidas en el artículo 1010 del Código de Comercio, las condiciones generales del contrato de transporte y que sirve como prueba de su existencia.
- **Factura:** esta es emitida por FMC y especifica el producto, cantidades, valor unitario y valor FOB.
- **Lista de empaque:** emitida por FMC donde permite conocer el contenido de cada bulto o caja, facilitando de esta forma la identificación de la mercancía del exportador.
- **Repeso:** documento expedido por el agente de carga indicando cual es el peso del vehículo al ingresar a Zona Franca y cuál es el peso con el cual sale de la misma, confirmando así el peso neto de la mercancía.
- **Certificado de fletes:** documento en el cual se especifica el valor del flete internacional de la carga.

- **Documentos del conductor:** son otorgados por la empresa transportadora para dar previo conocimiento a la Zona Franca de quien es el conductor del camión de carga.

Por último, mes a mes son emitidas facturas de agencias logísticas a nombre de FMC con motivo de demoras en la liberación de contenedores o devoluciones del mismo. Dichas facturas deben ser compartidas con el área de Finanzas para que ellos hagan la debida cancelación de los valores correspondientes. Cuando se tiene la confirmación de esta área sobre el pago de las facturas es cuando se informa a la agencia logística el desembolso de dinero.

3. ANÁLISIS DOFA.

La herramienta denominada DOFA permitirá identificar y analizar cuáles son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que se encontraron durante la pasantía en los procesos de importación y exportación determinando así cuáles son las que necesariamente se deben mejorar con el fin de obtener mejor rendimiento. (Kiziryan).

EXTERNAS INTERNAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear aplicativo para ofertas de agencias logisticas. 2. Ampliar produccion e incluir nuevas lineas de negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actualización periodica del aplicativo. 2. Retorno de variante Covid.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Equipo de programadores profesionales en el area de Sitemas. 2. Ubicación en Zona Franca. 	<ul style="list-style-type: none"> • F1O1 Crear un aplicativo propio de FMC donde interactuen las agencias logisticas. • F2O2 Ampliar su portafolio de productos y servicios aprovechando los beneficios de Intexzona. 	<ul style="list-style-type: none"> • F1A1 Darle acceso a cada agencia al aplicativo y por ahí proporsionar la oferta. • F2A2 Optimizar la produccion de mascarillas, insumos y talento humano necesarios para la emergencia sanitaria.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto volumen de operaciones por tamaño de la empresa. 2. Satisfacción de la alta demanda. 	<ul style="list-style-type: none"> • D1O2 Recopilar la informacion de toda slas agencias para tener una amplia selección y no retrasar operaciones. • D2O2 Invertir en maquinaria, equipo y contratación de personal para cumplir con la demanda exigida. 	<ul style="list-style-type: none"> • D1A1 Solicitar minimas cantidades de cotizaciones para tener orden en la informacion al momento de actualizarla. • D2A2 Estimar una infraestructua solida y materiales para convatir un nuevo pico de Covid.

Imagen 6. Matriz DOFA Fresenius Medical Care Andina S.A.

4. FORMULARIO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO.

Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADEMICO JAIME AVILA su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el

siguiente formato. Los resultados arrojados aportarán al mejoramiento de los procesos formativo de estudiantes y próximos egresados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA EMPRESARIAL		PASANTIA	X
-----------	----------------------	--	----------	---

DATOS GENERALES						
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	FRESENIUS MEDICAL CARE.					
NOMBRE TUTOR	JUAN MARIO ACEVEDO	CARGO	COORDINADOR DE COMEX.			
NOMBRE DEL ESTUDIANTE	HAIDY PAOLA CARRANZA MORENO.					
C.C.	1.193.222.562	CODIGO	10701813581			
PROGRAMA ACADEMICO	COMERCIO INTERNACIONAL					
DURACION DE PRACTICA EMPRESARIAL O PASANTIA	MESES	6	FECHA DE INICIO	17/01/2022	FECHA DE FINALIZACION	17/06/2022
CARGO DESEMPEÑADO	PRACTICANTE UNIVERSITARIO.					
PERIODO EVALUADO	17 DE FEBRERO DE 2022			5 DE MAYO DE 2022		

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES					
<p>Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.</p>					
ESCALA DE CALIFICACIÓN	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.			X		

3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo			X		
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad			X		
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.				X	
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.			X		
11. Demuestra sentido ético para con la organización.			X		
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.			X		
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	

COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE

<p>a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos</p>	<p>ACTITUDINALES</p> <p>Trabajo en equipo Respeto, equidad y amabilidad.</p>	<p>CONOCIMIENTOS</p> <p>Procesos logísticos. Lógica matemática. Visión empresarial.</p>
---	---	--

actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias					
b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	ACTITUDINALES Manejo del estrés ya que impide en buen desarrollo de sus actividades			CONOCIMIENTOS Tiene inseguridades con respecto a lo que sabe y como aplicarlo.	
c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.	Normatividad aduanera.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.	Regular	Bueno	Muy bueno x	Excelente	OBSERVACIONES

Nombre Tutor JUAN MARIO ACEVEDO

Cargo COORDINADOR DE COMERCIO EXTERIOR

Nombre de la Organización: FRESENIUS MEDICAL CARE.

Firma _____



Fecha 26 DE MAYO DE 2022.

5. RESULTADOS.

1. En primer lugar, la pasantía arroja resultados significativos para ambas partes (empresa y estudiante) ya que este espacio es vital para aquellos pasantes que buscan la oportunidad de aprender de la mano con profesionales.
2. En segundo lugar, el objetivo de la pasantía fue puesto a disposición de las directivas del área de COMEX y Sistemas para ser evaluación y posteriormente tomar la decisión de ejecutarse o no.
2. Por otro lado, la empresa se ve beneficiada ya que los aportes de un estudiante, en este caso resulto valioso para la empresa ya que el “Cuadro comparativo de fletes internacionales” permitió reducir el tiempo implementado para la búsqueda de las ofertas y así tomar la mejor decisión de forma rápida y eficiente.
3. Adicionalmente, con el cuadro de ofertas se vio una mejora en el archivo de cotizaciones ya que no tenían una organización eficiente.
4. Lo anterior reflejo la importancia de un pasante en el área, ya que en las actividades en las que participo se evidenciaron aportes que no habían sido considerados por el equipo de trabajo. Por ende, el estudiante comienza a realizar un informe semanal para demostrar el rendimiento de sus actividades frente al comité primario llevado a cabo por el equipo de Comex y en donde se expresan posibles mejoras en el proceso.

6. CONCLUSIONES.

1. Se puede concluir que el estado de la empresa, en términos de Comercio Internacional es óptimo. Se llega a este diagnóstico teniendo en cuenta la eficiencia de los procesos aplicados por el equipo de trabajo, el cual tienen muy bien distribuidas las actividades que se realizan día a día.
2. En primera instancia, el comparativo de fletes dio solución a la problemática, pero es necesario diseñar un aplicativo más robusto que sea capaz de soportar el nivel de información y de la misma forma soporte las actualizaciones de manera periódica.
3. El departamento de Comex no puede trabajar solo, para que una operación comercial resulte bien, debe haber una sincronía con las demás áreas (comercial, financiera, y demás) y dicha sincronía se le acredita a la empresa Fresenius Medical Care.
4. Las oportunidades ofrecidas por las zonas francas facilitan el comercio internacional, existen múltiples ventajas que han ayudado a que Fresenius Medical Care Andina se posicionen como proveedor mundial. Esas ventajas deberían aprovecharlas todas las empresas colombianas, eso mejoraría la economía y muchos otros aspectos.
5. Adicionalmente, se puede decir que al tener una planta productiva parcialmente sistematizada permite conocer su estado en materia de inventarios, esto en situaciones de urgencia es muy valioso puesto que permite dar una respuesta eficiente.

7. RECOMENDACIONES.

Fresenius Medical Care cuenta con un nivel de eficiencia alto en sus procesos de comercio internacional, sus tiempos de respuesta son aptos para una empresa de gran magnitud como lo es esta. Por ello se recomienda lo siguiente:

- Principalmente, se recomienda implementar la sistematización de las cotizaciones de fletes internacionales emitidas por las agencias logísticas y dirigidas a FMC.
- Al momento de delegar funciones dentro de los espacios dentro del comité primario, sea de manera equitativa, de esta forma no se creará sobre carga retrasando alguna actividad.
- También se recomienda que la empresa siga brindando este espacio en donde permite que estudiantes de diferentes áreas se preparen para el mundo laboral.

Bibliografía.

Care, F. M. (s.f.). *Fresenius Medical Care*. Obtenido de <https://www.freseniusmedicalcare.com.co/es-co/quienes-somos/estrategia-y-valores#:~:text=Mission,de%20productos%20y%20terapias%20innovadoras.>

DIAN. (s.f.). *DIAN*. Obtenido de http://www.zofracar.com/cayena/images/stories/descargas/CIRCULAR%20EXTERNA_No043.pdf

Kiziryan, M. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

MINCIT. (30 de 12 de 2005). *Sistema unico de informacion normativa*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1672587>

MINCIT. (06 de 08 de 2008). *Decreto 2883 de 2008*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77327>

público, M. d. (30 de 12 de 1999). Obtenido de https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf