

**Asistencia al Área de Suministros en el Aseguramiento del Proceso de Abastecimiento en
Gases Industriales de Colombia S.A - Air Products Cryogas**

Valentina González Franco

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Negocios Internacionales

Asesor: Camilo Alberto Higuera Cárdenas

Medellín, Colombia

2024-02

Tabla de contenido

Glosario	7
Resumen Ejecutivo.....	11
Introducción.....	12
1 Antecedentes	14
2 Empresa Objeto de la Practica	16
2.1 Objeto Social	16
2.2 Misión	18
2.3 Visión.....	18
2.4 Valores Corporativos	18
2.5 Objetivos Estratégicos.....	20
2.6 Rol Comercial	21
3 Agencia Objeto de la Práctica	23
3.1 Cargo desempeñado	23
3.2 Perfil del Cargo	23
3.3 Objetivo del Cargo.....	24
3.4 Funciones Para Realizar.....	24
3.5 Relación con otros Cargos	26
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.....	27
3.7 Condiciones de Trabajo	27
3.8 Entrenamiento	28

3.9	Competencias.....	33
3.10	Responsabilidades.....	34
3.11	Deberes.....	34
3.12	Riesgos del Cargo	35
4	Características de la Práctica.....	36
4.1	Justificación.....	36
4.2	Objetivo General	38
4.3	Objetivos Específicos.....	38
5	Informe Ejecutivo.....	39
5.1	Enviar y Hacer Seguimiento a Evaluaciones de Contratistas y Proveedores Asociados OEA.....	39
5.2	Realizar, diligenciar y enviar formatos de creación y actualización de proveedores.	42
5.3	Modificar contratos y hacer seguimiento a firmas y Otrosí de proveedores y contratistas.	44
5.4	Crear en el aplicativo empresarial los nuevos proveedores con sus respectivos contratos.	48
5.5	Apoyar al área de COMEX en la revisión y trazabilidad de documentos de importación y exportación.	49
6	Aportes a mi Formación Personal	57
7	Aportes a mi Formación Profesional.....	58
8	Conclusiones	60
9	Recomendaciones	62
10	Bibliografía	64
11	Webgrafía.....	65

12 Anexos..... 66

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Logo Anterior Cryogas	16
Ilustración 2. Pilares de Estrategia de Sostenibilidad	18
Ilustración 3. Air Products 2023	22
Ilustración 4. Presencia Global Air Products- 2023	22
Ilustración 5. Logo Air Products - Cryogas.	23
Ilustración 6. Proceso de Compras.....	24
Ilustración 7. Organigrama Área de Compras y Suministros.....	26
Ilustración 8. Evaluación de Desempeño y Seguimiento - Matriz SESPA	39
Ilustración 9. Informe de Evaluación de Contratistas Form 1502	40
Ilustración 10. Formulario de Proveedor Para Añadir Form 7102-24.....	42
Ilustración 11. Formulario Modificación de Proveedores Form 7102-27	43
Ilustración 12. Plantilla de Correspondencia Contratos.....	44
Ilustración 13. Contrato Marco de Servicios Especializados.....	45
Ilustración 14. Formato Otrosí.....	46
Ilustración 15. Aplicativo Adobe Firmas	47
Ilustración 16. Aplicativo Power Apps	48
Ilustración 17. Formulario de Inserción Power Apps.....	49
Ilustración 18. Check List Documentos de Importaciones	49
Ilustración 19. Commercial Invoice.....	51
Ilustración 20. Declaración de Importación.....	52
Ilustración 21. Declaración Andina de Valor	53

Índice de Tablas

Tabla 1. Descripción del Entrenamiento	53
Tabla 2. Descripción de Competencias	33

Glosario

Agencia de Aduana: Son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Bill of Lading: Es uno de los documentos más importantes en una transacción internacional. Sea el exportador o el importador, y se trate de un envío de transporte marítimo o aéreo, el Bill of Lading funciona como un contrato de transporte. Es un documento que sirve como evidencia del contrato de transporte entre el expedidor y la naviera. Es emitido por la naviera o su agente y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino a bordo del buque indicado, y bajo las condiciones acordadas entre el vendedor y el comprador de la mercancía.

Certificado de origen: Documento que acredita que las mercancías son originarias de determinado país o territorio, expedido por la autoridad competente, organismo facultado, importador, exportador o productor.

Cotización: documento donde se detalla al cliente el precio de un bien o servicio para el proceso de compra o negociación. También se le conoce como presupuesto.

DAV: Es un documento soporte de la declaración en aduana de las mercancías importadas. Debe contener la información referida a los elementos de hecho y circunstancias relativos a la transacción comercial de las mercancías importadas, que han determinado el valor en aduana declarado.

DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Flete: Tarifa del servicio de transporte que implica un cálculo que combina las variables de distancia del viaje y peso, volumen, valor y riesgos propios de la carga.

ICA: El Instituto Colombiano Agropecuario adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Isotanque: Es un tipo de tanque de acero inoxidable cubiertos por un aislamiento y protección de aluminio y poliuretano, Están diseñados para almacenar y transportar todo tipo de **líquidos** de grado alimenticio, químicos peligrosos y no peligrosos, corrosivos, inflamables, tóxicos y explosivos, entre otros.

Licencia de importación: Es el acto administrativo mediante el cual se otorga autorización a las importaciones de mercancías del régimen de licencia previa, la cual constituye el documento soporte para presentar la declaración de importación ante la autoridad aduanera.

Lista de empaque: Es un documento que permite identificar el embarque y todos sus elementos (forma de embalaje, cantidades, pesos, marcas, medidas, series, partes, entre otros).

Listas Vinculantes: Son bases de datos nacionales o internacionales que agrupan información, reportes y antecedentes de diferentes personas jurídicas y personas naturales.

Minuta: Extracto o borrador que se hace de un contrato u otra cosa, anotando las cláusulas o partes esenciales, para copiarlo después y extenderlo con todas las formalidades necesarias para su perfección.

NIT: Número de Identificación Tributaria que asigna la DIAN por una sola vez cuando el obligado se inscribe en el Registro Único Tributario – RUT.

OEA: Operador Económico Autorizado, certifica que los procesos de la empresa son seguros y que, tanto sus controles como procedimientos son suficientes para acreditar el cumplimiento de

la normativa aduanera, lo que deriva en mejoras en la eficiencia de los procesos de la cadena de suministro.

Orden de compra: Es un documento legal que envía el comprador a su proveedor. Deja constancia del compromiso que asume ese comprador de pagar los productos o servicios específicos que ofrece el vendedor. Además, establece las condiciones de pago. La orden de compra informa al vendedor sobre las necesidades del comprador. Además, establece las expectativas del comprador y del vendedor en relación con la transacción.

Otrosí: Es un término empleado en los escritos judiciales, administrativos, laborales, arbitrales, de conciliación, jurisdicción militar y policial para agregar o añadir algo a un pedido principal contenido en un escrito, cuya función es la de agregar lo omitido, agregar para resaltar y agregar algo al principal

RETEICA: Es una retención que realiza el cliente al proveedor según su actividad económica, y la legislación de cada municipio.

RETEFUENTE: Es el mecanismo mediante el cual el estado pretende recaudar gradualmente ciertos impuestos, en lo posible dentro del mismo ejercicio en el que se causan.

RUT: Administrado por DIAN, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la DIAN, así como aquellos que por disposición legal deban hacerlo o por decisión de la DIAN conforme con las normas legales y reglamentarias vigentes.

Suministros: Es una actividad que se desarrolla con el propósito de satisfacer las necesidades de consumo de una estructura económica, ya sea empresa, familia, entre otros. Dicho suministro debe efectuarse en tiempo y forma.

SHEQ: Seguridad, Salud, Medio Ambiente y Calidad (SHEQ).

SAP: Es uno de los principales productores mundiales de software para gestión de procesos de negocio, y desarrolla soluciones que facilitan el procesamiento eficaz de datos y el flujo de información entre las organizaciones.

Resumen Ejecutivo.

Este informe describe el proceso y las experiencias adquiridas durante los meses de práctica profesional en Gases Industriales de Colombia – Cryogas, del grupo Air Products. Una empresa enfocada en la fabricación y comercialización de gases industriales y medicinales en más de cincuenta países. Durante la práctica en Cryogas, se tuvo la oportunidad de involucrarse en las áreas de suministros, compras y comercio exterior. También se tuvo la oportunidad de conocer cómo se realiza un proceso de compra, que va desde analizar y conocer en profundidad el manejo de proveedores y contratistas nacionales e internacionales, hasta cotizar y generar matrices comparativas. También facilitaron un ambiente propicio donde se pudo observar y analizar cómo se realiza un proceso de importación y cuáles son los documentos necesarios para realizarla sin contratiempos, algo esencial para cualquier profesional en Negocios Internacionales.

Desde que se inició la práctica se tuvo la oportunidad de participar en un proceso de certificación como Operador Económico Autorizado (OEA) de la empresa, la cual brindó una visión completa de las normativas y estándares internacionales que se deben cumplir para operar en múltiples mercados. La cantidad de actividades realizadas fue de gran relevancia para poder conocer la cadena de suministro y logística que Cryogas utiliza para garantizar la entrega oportuna y eficiente de sus productos a clientes en diversos sectores.

Introducción.

El presente informe plantea el proceso y las experiencias adquiridas durante la práctica profesional en Gases Industriales de Colombia – Cryogas, del grupo Air Products. Esta experiencia se centró en el departamento de compras y suministros, con la finalidad de comprender a fondo los procedimientos relacionados con la adquisición de productos y la gestión de proveedores y contratistas. Además de ello, el trabajo abarca la participación en actividades vinculadas al comercio exterior y aspectos cruciales como la búsqueda de la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA).

El desarrollo de la práctica se llevó a cabo mediante una metodología práctica y cualitativa, donde se combinaron actividades como la revisión de documentos de importación y exportación, hasta la gestión de proveedores y la realización de Contratos Marco. Estas actividades permitieron un acercamiento completo en las operaciones cotidianas de Air Products - Cryogas, enriqueciendo la comprensión de los desafíos logísticos y regulatorios del sector de gases industriales y medicinales.

El objetivo de este trabajo es ofrecer un diagnóstico de lo que se viene ejecutando a lo largo del tiempo empleado en estas dos áreas. El proyecto por su parte fue estructurado para alcanzar objetivos específicos enfocados en mejorar la eficiencia operativa y asegurar el cumplimiento de los estándares de seguridad establecidos. Los resultados obtenidos reflejan el impacto positivo de estas prácticas, evidenciando mejoras significativas en la gestión de proveedores y la optimización de procesos internos en la empresa. Asimismo, se logró fortalecer la seguridad en la gestión de contratistas y se mejoró el proceso de documentación relacionado con el comercio exterior.

El desarrollo de esta práctica fue crucial tanto para Air Products - Cryogas como para mi formación profesional. Para la empresa, representó la oportunidad de contar con un recurso comprometido en la mejora continua de sus operaciones de suministro y comercio exterior. Para mí, como estudiante, significó una experiencia enriquecedora que fortaleció mis habilidades prácticas y teóricas en un entorno empresarial real, preparándome para enfrentar los desafíos del mercado globalizado.

1 Antecedentes

En 1946, se estableció Indugas como una entidad dedicada al suministro de oxígeno, desempeñando un papel crucial en la provisión de este gas vital para clínicas y hospitales. Su fundación marcó un hito importante en el sector de la salud, brindando acceso confiable a oxígeno médico en momentos críticos.

Más tarde, en 1979, emergió Cryogas como una empresa especializada en el suministro de oxígeno para aplicaciones industriales. Con un enfoque en la eficiencia y la calidad, Cryogas se convirtió en un socio confiable para diversas industrias que requerían oxígeno para sus procesos de fabricación y operaciones diarias.

La unión de estas dos empresas en 1985 marcó un punto de inflexión en la industria del gas, fusionando sus recursos y conocimientos para crear una entidad más sólida y versátil. Esta unión no solo fortaleció su posición en el mercado, sino que también sentó las bases para futuras expansiones y desarrollos.

Seis años después, en 1991, se inauguró la primera planta de esta nueva entidad en Sibaté, Cundinamarca. Esta instalación no solo representó un hito en la expansión física de la empresa, sino que también incorporó tecnología de vanguardia para optimizar los procesos de producción y mejorar la calidad de los servicios ofrecidos a los clientes. La planta se convirtió en un centro de innovación donde se exploraron aplicaciones avanzadas de oxígeno, nitrógeno y argón, ofreciendo soluciones personalizadas a las necesidades específicas de cada cliente.

A medida que la empresa continuaba creciendo, se estableció una segunda planta en Barbosa, Antioquia, en 1996. Esta expansión permitió a la empresa atender mejor a sus clientes en diferentes regiones, asegurando un suministro confiable y oportuno de gases industriales.

Dos años más tarde, en 1998, se creó el Centro de Servicio al Cliente - Cryolínea, marcando un nuevo capítulo en el compromiso de la empresa con la excelencia en el servicio al cliente. Este centro se convirtió en un punto central para la atención al cliente, proporcionando asesoramiento técnico, soporte y soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

En 2008, Cryogas dio un paso audaz al adquirir acciones de Indura Chile, consolidando aún más su presencia en el mercado latinoamericano. Esta asociación estratégica con el grupo chileno Indura, líder en el mercado de gases y soldaduras en Chile, abrió nuevas oportunidades de crecimiento y expansión para Cryogas, reforzando su posición como un actor clave en la industria del gas en la región.

Finalmente, en 2012, Cryogas se unió al prestigioso grupo Air Products, líder mundial en el suministro de procesos atmosféricos, gases especiales, materiales de alto rendimiento, equipos y tecnología. Esta asociación global no solo brindó a Cryogas acceso a recursos y tecnologías de vanguardia, sino que también la posicionó como parte de una red global de innovación y excelencia en el suministro de gases industriales y soluciones de ingeniería. Juntos, Air Products y Cryogas están comprometidos en ofrecer soluciones innovadoras que impulsen la productividad, eficiencia y sostenibilidad en una amplia gama de industrias y mercados emergentes en todo el mundo.

2 Empresa Objeto de la Practica

Gases Industriales de Colombia S.A.

Sigla: CRYOGAS S.A

Grupo: AIR PRODUCTS

Ilustración 1. Logo Anterior Cryogas



Fuente: <https://APColombia/Nuestra-compania/Paginas/Resena-historica>

2.1 Objeto Social

La sociedad tendrá por objeto social las siguientes actividades: La producción de gases y mezclas de gases, industriales y medicinales, en estado líquido o gaseoso, y la producción o ensamble de equipos para la fabricación o la distribución de los mismos gases, de equipos o productos médicos, de equipos o productos del ramo de la soldadura, y de equipos o productos del carbono o del carburo. Prestación de servicios de apoyo terapéutico en forma domiciliaria. La prestación de asesoría, servicio técnicos y servicios de capacitación relativos a su actividad industrial. La distribución, venta, importación, exportación y en general, el comercio de los bienes, servicios, artículos, materiales, materias primas, productos, subproductos, artículos procesados, semi elaborados o terminados, de que trate el aparte a) de este artículo, producidos o manufacturados y prestados por la Sociedad o por otros fabricantes. La realización de ensayos

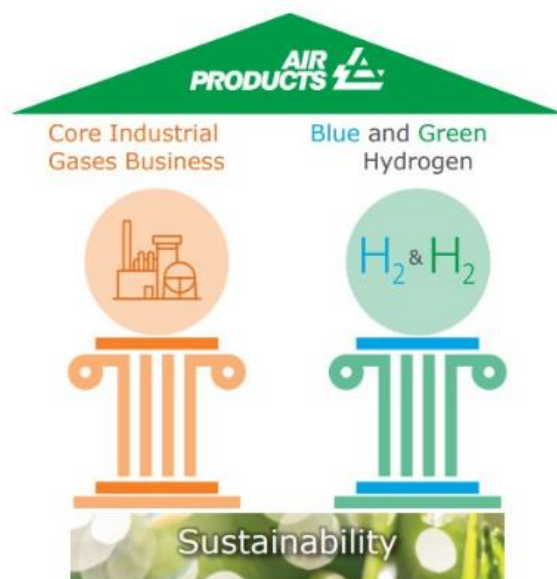
relacionados con pruebas hidrostáticas en cilindros y/o envases para el almacenamiento de gases comprimidos, con o sin costura; la inspección de estos, y la calibración de equipos de medición y control. La prestación de servicios logísticos de almacenamiento y acondicionamiento de dispositivos médicos. Fabricación, diseño, montaje, ensamble, instalación, mantenimiento, comercialización, distribución, importación, exportación, prestación de servicios, asesoría, consultoría, interventoría, suministro de sistemas y redes de distribución de gases medicinales, industriales, comerciales, especiales y sistemas conexos como de partes asociadas a los mismos, para lo cual podrá celebrar cualquier tipo de contrato civil, comercial o administrativo. (Cámara de Comercio de Gases Industriales de Colombia S.A, 2023).

La sociedad podrá adelantar cualquier acto o celebrar cualquier contrato que directamente se relacione con las actividades arriba relacionadas o que de cualquier forma contribuyan al desarrollo del objeto social de la sociedad, incluyendo todos y cada uno de los actos y contratos cuyo propósito sea ejercer derechos y desarrollar cualquier obligación legal o convencional derivada de las actividades de la sociedad. Adicionalmente, la Sociedad podrá garantizar el cumplimiento de obligaciones propias y de terceros siempre que se trate de la sociedad controlante, o de las subsidiarias de esta última. (Cámara de Comercio de Gases Industriales de Colombia S.A, 2023).

Responsabilidad Social

La responsabilidad con el medio ambiente es un valor fundamental para Cryogas, es por eso, que esta empresa está comprometida con el cuidado del medio ambiente asumiendo actitudes tanto individuales como colectivas en defensa, protección y búsqueda de soluciones que generen un desarrollo sostenible.

Ilustración 2. Pilares de Estrategia de Sostenibilidad



Fuente: <https://www.airproducts.com/company/innovation>

2.2 Misión

“Mejoramos el mundo con soluciones avanzadas tan simples como el aire”. (Air Products, 2023).

2.3 Visión

“Ser los mejores, siendo los más seguros y rentables en Sudamérica, logrando la preferencia continua de los clientes y el compromiso de nuestros colaboradores”. (Air Products, 2023)

2.4 Valores Corporativos

Seguridad, Simplicidad, Velocidad y Autoconfianza. (Air Products, 2023).

Seguridad

Responsables de la seguridad: nada es más importante, ni la producción, ni las ventas, ni los resultados.

Cuidado: cumpliendo los estándares y procedimientos entre colaboradores, contratistas y clientes.

Se piensa antes de actuar: actitud proactiva en la detección de riesgos para evitar accidentes.

Simplicidad

Se hacen las cosas más simples: enfoque en las soluciones prácticas.

Superar la meta: simplificar los procesos, con enfoque en el mejoramiento continuo y logro de objetivos.

Velocidad

Toma de decisiones oportunas: asumir atribuciones para tomar decisiones de calidad de la forma más rápida, considerando la mayor información disponible.

Orientación hacia la productividad: Maximización de recursos y tiempo para lograr los resultados deseados en los plazos definidos, entregando valor.

Autoconfianza

Equipo más capaz: alcanzar los objetivos y desafíos de la empresa, de manera individual y colectiva en un ambiente de respeto camaradería y transparencia.

Reconocidos: estar orgullosos de la empresa y la valoración que entregan los clientes. Ser reconocidos externa e internamente por los resultados y logros.

Condiciones para lograr el éxito: capacidad de tomar decisiones y generar nuevas ideas.

Formamos permanentemente para desarrollar, buscando ser los mejores y así contribuir al éxito de la empresa.

Filosofía de Seguridad Total

Es el proceso de integración de la seguridad en todas las actividades con el objetivo de alcanzar el liderazgo de la industria en desempeño de seguridad:

Nada es más importante que la seguridad... Ni la producción, las ventas o las ganancias.

Todos los accidentes y lesiones se pueden evitar.

La seguridad es una responsabilidad de gestión... la seguridad puede ser manejada.

La seguridad es una responsabilidad individual... y una condición de empleo.

La seguridad es una forma de vida... alrededor del reloj.

Cada tarea debe realizarse con una preocupación por la seguridad... para nosotros, nuestros compañeros, nuestros contratistas, nuestros visitantes, nuestros clientes y las comunidades en las que operamos.

2.5 Objetivos Estratégicos

Ser la empresa más segura, diversa y rentable de gas industrial en el mundo, brindando un excelente servicio a los clientes.

Ganar proyectos de crecimiento rentables.

Generar un entorno energético y mercado emergente.

Tener un ambiente de trabajo agradable.

Plan de cinco puntos: mantener el liderazgo, desplegar capital, evolucionar la cartera, cambiar cultura, pertenecer e importar.

Propósito Superior: unir a las personas para colaborar e innovar en soluciones para los principales problemas energéticos y desafíos de sostenibilidad Ambiental.

2.6 Rol Comercial

Desarrolla soluciones integrales que apoyan los procesos de una diversidad de industrias, como: metalurgia, química, pulpa y papel (celulosa), vidrio, caucho, plásticos, hidroeléctrico, entre otras.

Desarrolla soluciones que optimizan los procesos productivos de los clientes, creando alternativas tecnológicas innovadoras, contribuyendo a su crecimiento y rentabilidad.

Desarrolla soluciones donde varios procesos se ven beneficiados por la aplicación de gases.

Ofrece productos y servicios para los procesos metalmecánicos y de análisis científico, que se llevan a cabo principalmente en los sectores: minero, comercio, astilleros, talleres metalmecánicos e industriales, construcción y montajes, laboratorios, universidades, entre otros.

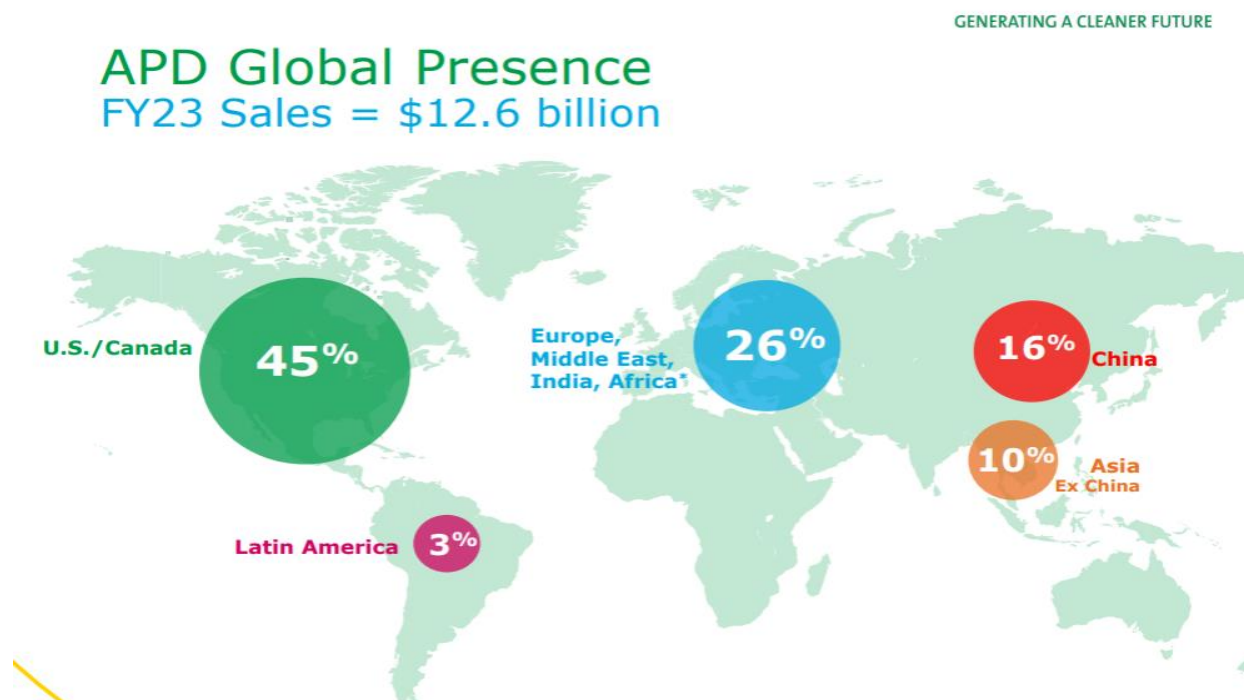
Brinda soluciones integrales a las instituciones de salud. Ofrece diseño, construcción, suministro de equipos, calificación y mantenimiento de redes de gases medicinales.

Ilustración 3. Air Products 2023



Fuente: <https://www.airproducts.com/company>.

Ilustración 4. Presencia Global Air Products- 2023



Fuente: <https://www.airproducts.com/company>.

3 Agencia Objeto de la Práctica

Razón Social: GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A.

Sigla: CRYOGAS S.A

Grupo: AIR PRODUCTS

Ilustración 5. Logo Air Products - Cryogas.



Fuente: <https://www.airproducts.com/company/news-center/logos>.

3.1 Cargo desempeñado

Practicante de Negocios Internacionales en el área de compras y suministros.

3.2 Perfil del Cargo

Auxiliar de Compras y Suministros:

Persona Activa

Contar con alto interés en los procesos de compras.

Interés por la toma de decisiones y el trabajo en equipo

Ser una persona Honesta y responsable

Capacidad para resolver problemas.

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyar al área de compras y suministros en las actividades relacionadas con el sistema de gestión Colombia.

Ilustración 6. Proceso de Compras



Fuente: Air Products – Cryogas.

3.4 Funciones Para Realizar

Mantener documentación de proveedores y contratistas actualizadas en el SharePoint.

Pedir documentación a proveedores asociados OEA con el fin de adquirir todos los documentos necesarios para las auditorías.

Realizar envíos de correos adjuntando el formato de evaluación de contratista a los usuarios administradores.

Subir documentación al SharePoint de las evaluaciones de proveedores asociados OEA y contratistas.

Realizar actualización de contratos y minutas para proveedores.

Participar en los procesos de cotización y negociación de categorías menores.

Realizar matrices comparativas con base en la información entregada en cotizaciones.

Apoyar el área de comercio exterior con la revisión de documentos de importación y exportación, como los son Bill Of Lading (BL), factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, certificación de fletes, DAV, soporte Swift, Certificado ISO tanque, licencia de importación, Declaración de Importación y demás documentos de importancia. Todo esto se realiza en el software de la agencia de aduanas contratada por la empresa.

Llenar formatos de creación y actualización de proveedores, y a su vez revisar la parametrización de impuestos (ICA, RETEIVA, RETEFUENTE, entre otros) para asignarla al formato y posteriormente hacer el envío a SAP.

Actualizar formatos clientes y gestión de crédito.

Hacer seguimiento a firmas y vistos buenos por medio de la plataforma Adobe.

Participar en los procesos de negociación y auditorias.

Revisar proveedores en las listas vinculantes Descartes MK Denial.

Crear y actualizar datos de proveedores y sus respectivos Contratos y Otrosí en PowerApps.

3.5 Relación con otros Cargos

Ilustración 7. Organigrama Área de Compras y Suministros.



Fuente: Elaboración propia.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Al practicante se le brinda un computador portátil con sus respectivos accesorios e implementos, también un teclado y una pantalla extra, con el fin de facilitar todas las actividades relacionadas con el proceso operativo.

Además de las herramientas físicas anteriormente mencionadas, también brindaron acceso a diferentes sistemas como: correo corporativo Outlook, cuenta de Skype, cuenta de Teams, cuenta empresarial para el computador, con los respectivos permisos para Office (Word, Excel, Power Point, etc.). Además de acceso al SharePoint, plataforma Adobe para firmas, PowerApps, Mk Denials, y software del agente de Aduanas actual. Todos estos sistemas facilitaron la comunicación entre trabajadores y el acceso a la información compartida.

3.7 Condiciones de Trabajo

Las instalaciones de la oficina de Air Products-Cryogas en Envigado ofrecen un entorno cómodo y agradable para sus empleados y colaboradores. La oficina se caracteriza por ser espaciosa, con una adecuada iluminación y ventilación que contribuyen a un ambiente propicio para llevar a cabo las actividades laborales de manera óptima.

Durante el periodo como practicante, se experimentó un ambiente que favorece la ejecución y el desarrollo adecuado de las tareas asignadas. Las condiciones de acceso a las instalaciones son óptimas, con accesos convenientes y una cercanía al sistema de transporte público, como el metro, lo que facilita la llegada al lugar de trabajo.

Las prácticas se llevaron a cabo de manera presencial, lo que permitió un constante acompañamiento por parte de los superiores, promoviendo así una comunicación fluida y

efectiva entre todo el equipo. Esta cercanía también garantizó una pronta resolución de cualquier contratiempo que pudiera surgir durante el desarrollo de las actividades.

En cuanto a la seguridad, Air Products prioriza este aspecto, asegurando que el espacio cumpla con todos los protocolos de bioseguridad necesarios. Además, proporciona mobiliario ergonómico, como sillas diseñadas para brindar confort y prevención de lesiones, así como reposapiés que contribuyen a hacer más placentera la estadía en la oficina, promoviendo el bienestar integral de los colaboradores.

3.8 Entrenamiento

Tabla 1. Descripción del Entrenamiento

Temática	Fecha	Tiempo (en horas)	Persona encargada de la Capacitación
Gestión Humana: Inducción corporativa, información de la empresa, procesos, estructura.	Viernes 12 de enero de 2024 8:00 a.m. – 12:00 p.m.	4 horas	Aura Álvarez
Presentación SharePoint Sistema de Gestión: conocer toda la documentación actual	Viernes 12 de enero de 2024 2:00 pm – 3:00 pm	1 hora	Andrés Sierra (Supervisor de Adquisiciones)

de proveedores y contratistas.			
Proceso de Evaluación de Proveedores: conocer como es el proceso para realizar las evaluaciones de proveedores OEA y contratistas.	Lunes 15 de enero de 2024 11:00a.m. – 1:00 p.m.	2 horas	Johanna Velásquez (Compradora)
Plataforma Power Apps: conocer procedimiento actualización y creación de los contratos en el aplicativo.	Lunes 15 de enero de 2024 3:00 p.m. – 5:00 p.m.	2 horas	Johanna Velásquez (Compradora)
Proceso formatos Proveedores y Contratistas: apoyar a la creación de formatos con base en la información	Martes 16 de enero de 2024 10:00 a.m. – 1:00 p.m.	3 horas	Andres Sierra (Supervisor de Adquisiciones)

obtenida de los proveedores para su creación en el sistema.			
<p>Contratos y Minutas:</p> <p>presentación de información necesaria para comprender el proceso de la empresa y la creación de sus contratos.</p> <p>Explicación de que es un contrato, sus partes, pólizas de seguro, entre otros.</p>	<p>Martes 16 de enero de 2024</p> <p>3:00 p.m. – 5:00 p.m.</p>	2 horas	<p>Carlos Restrepo</p> <p>(Comprador Técnico)</p>
<p>Creación Formatos de Actualización y Vinculación:</p> <p>presentación de formatos de actualización y</p>	<p>Miércoles 17 de enero de 2024</p> <p>8:00 a.m. – 10:00 a.m.</p>	2 horas	<p>Andres Sierra</p> <p>(Supervisor de Adquisiciones)</p>

vinculación de clientes y explicación de diligenciamiento.			
<p>Seguimiento Firmas y Vistos Buenos:</p> <p>presentación de la plataforma Adobe Firmas. Explicación de todo el proceso de subir documentación en pdf y realizar su seguimiento.</p>	<p>Miércoles 17 de enero de 2024</p> <p>3:00 p.m. – 4:00 p.m.</p>	<p>1 hora</p>	<p>Johanna Velásquez (Compradora)</p>
<p>Proceso de labores COMEX: como es el proceso de diligenciamiento de check list de importación y exportación.</p> <p>Funciones por realizar en la plataforma de agente de aduanas.</p>	<p>Jueves 18 de enero de 2024</p> <p>8:00 a.m. – 1:00 p.m.</p>	<p>5 horas</p>	<p>Aura Álvarez (Coordinadora de Comercio Exterior)</p>

Presentación de las generalidades de como son los documentos de importación y exportación.			
Diligenciamiento de contratos: como se diligencia el contrato para contratistas. Presentación de formato de Excel con correspondencia.	Viernes 19 de enero de 2024 3:00 p.m. – 5:00 p.m.	2 horas	Carlos Restrepo (Comprador Técnico)
Aplicativo Descartes Mk Denial: proceso de consulta de proveedores en listas vinculantes.	Lunes 22 de enero de 2024 10:00 a.m. – 11:00 a.m.	1 hora	Johanna Velásquez (Compradora)

Fuente: Elaboración Propia

3.9 Competencias

Tabla 2. Descripción de Competencias

<p>Atención a los Detalles: es la capacidad de analizar los detalles pequeños a la hora de realizar las labores. A través de la atención a los detalles se minimizan los errores.</p>
<p>Resolución de Problemas: se trata de la capacidad de observar por qué algo no funciona y encontrar una solución. Los problemas se pueden dar en cualquier situación, por eso es importante tener un proceso lógico. Según Furth, la resolución de un problema es un acto de conocimiento, es decir una actividad, en contraste con otras actividades como la motivación, la percepción, las operaciones sensoriomotoras y las operaciones concretas; sin embargo, cada una de estas son indispensables para que el sujeto se enfrente a la resolución de problemas.</p>
<p>Destrezas en Excel: es la habilidad de conocer las principales funciones del aplicativo para procesar datos. A través de esta herramienta se busca generar informes y matrices comparativas con el propósito de entender y analizar mejor la información recibida.</p>
<p>Disposición al Trabajo en Equipo: es la capacidad de colaborar para buscar objetivos comunes. Esta habilidad permite que se pueda aprender cosas nuevas y desarrollar habilidades al estar en constante comunicación.</p>
<p>Adaptabilidad: es una capacidad intelectual y emocional para responder de manera coherente a las exigencias del entorno, a través de un proceso dinámico de ajuste y regulación en función de las características del contexto. (Ramírez, Herrera, & Herrera, 2003)</p>
<p>Organización: en un entorno empresarial, una buena organización facilita el logro de los objetivos, minimiza los riesgos de errores y a su vez promueve un ambiente de trabajo estructurado y productivo. La organización es esencial para llevar un buen manejo de todas las</p>

labores que se realizan. Tener un proceso es esencial para estructurar y sistematizar las actividades diarias de manera eficiente. Una adecuada organización permite optimizar el tiempo, los recursos y los esfuerzos, asegurando que cada tarea se realice de manera ordenada y coordinada. Al establecer procesos claros y definidos, se facilita la asignación de responsabilidades, se reduce la posibilidad de confusiones o malentendidos, y se promueve una mayor transparencia y rendición de cuentas en el trabajo realizado.

Fuente: Elaboración Propia

3.10 Responsabilidades

Mantener documentación de proveedores actualizadas y ordenada en el Share Point, con el fin de presentar una buena trazabilidad para que todas las personas del área de compras y suministros tengan acceso a la información oportuna en caso de que necesite ser presentada en las auditorías de certificación como Operador Económico Autorizado (OEA).

Enviar formatos de evaluación de contratistas y proveedores a los usuarios administradores con el fin de tener toda la información necesaria y evaluaciones correspondientes para presentación de auditorías.

Diligenciar correctamente los contratos para contratistas SERTEC, con el fin de que haya una mayor seguridad en todo el proceso de abastecimiento y servicios en oficinas de Cryogas y de sus clientes.

3.11 Deberes

Cumplir con las tareas designadas por el jefe y compañeros del área de compras y suministros.

Cumplir con todas las medidas de seguridad estipuladas por el área de **SHEQ** (seguridad, salud, ambiente y calidad) de Air Products.

Cumplir con los horarios establecidos por la empresa de forma presencial.

Cumplir con los tiempos de presentación de actividades y documentos.

Cumplir de forma atenta con los requerimientos de seguridad de datos sensible sobre procesos de cotización e información de proveedores.

Desarrollar cuidadosamente las funciones que involucren temas monetarios.

3.12 Riesgos del Cargo

Durante el proceso que se lleva a cabo por el área de compras y suministros se pueden presentar ciertos riesgos por la no realización de las actividades relacionados con pérdidas monetarias y retrasos en la creación y pago a proveedores.

Proceso de evaluación de contratistas y proveedores: este asunto es de suma importancia ya que la empresa está en busca de la certificación como operador económico autorizado (OEA). El riesgo más importante se da al momento de no tener presentes los documentos en las auditorias de la DIAN, lo cual puede llevar a que no se obtenga la certificación.

Error en el diligenciamiento de formatos de creación de proveedores: este riesgo se definió debido a la posibilidad de que se transcriba datos erróneos como lo es el NIT, nombre de la empresa o datos bancarios, lo cual puede llevar a pagos a una cuenta diferente o un no pago proveedores.

4 Características de la Práctica

4.1 Justificación

El mundo laboral está tan competitivo para los jóvenes, que la experiencia laboral se volvió fundamental. La práctica profesional es importante para que el estudiante, pueda desarrollar sus habilidades y actitudes frente a un trabajo o puesto de trabajo específico, mostrando todo lo que sabe y aprendiendo un poco sobre su profesión. Por otra parte, las empresas valoran muy positivamente cualquier contacto previo con el ámbito laboral. Un periodo de prácticas permite establecer vínculos y relaciones con profesionales y ampliar la red de contactos. El sector laboral es muy dinámico y profesional, y las relaciones que establecidas durante el periodo de prácticas puedan ser determinantes en el futuro y que hacer de los estudiantes. (Díaz, 2019).

En las universidades, los estudiantes adquieren una gran cantidad de conocimientos teóricos que les proporcionan una capacidad de comprensión de los conceptos básicos de su campo de estudio. La teoría por sí sola no es suficiente para preparar completamente a los estudiantes para los desafíos del mundo laboral. Las prácticas laborales permiten a los estudiantes trasladar esa teoría a la práctica, enfrentándose a situaciones reales que requieren la aplicación de los conocimientos adquiridos en clase.

Durante el período de prácticas, los estudiantes tienen la oportunidad de desarrollar competencias técnicas específicas de su campo, así como habilidades blandas esenciales, como la comunicación, el trabajo en equipo, la gestión del tiempo y la resolución de problemas. Estas habilidades son cruciales para el éxito profesional y son altamente valoradas por los empleadores. Además de las habilidades técnicas y blandas, las prácticas laborales también

juegan un papel importante en el fortalecimiento del carácter y la ética profesional de los estudiantes. Enfrentarse a desafíos reales y responsabilidades laborales ayuda a los estudiantes a desarrollar una mayor resiliencia, adaptabilidad y profesionalismo. Las prácticas permiten a los estudiantes experimentar el impacto de sus decisiones y acciones en un entorno seguro, lo cual es fundamental para su desarrollo ético y moral como futuros profesionales.

La práctica profesional es una experiencia única para cada individuo y su valor depende en gran medida del esfuerzo y la dedicación de cada estudiante. Algunos estudiantes pueden ver las prácticas simplemente como un requisito académico, mientras que otros pueden aprovecharlas al máximo para aprender, crecer y establecer conexiones profesionales valiosas. La actitud con la que se afrontan las prácticas laborales puede determinar en gran medida el beneficio que se obtiene de ellas.

Uno de los aspectos más valiosos de las prácticas laborales es que proporcionan un entorno seguro para que los estudiantes adquieran y practiquen nuevos conocimientos. Las organizaciones suelen ser pacientes y comprensivas con los estudiantes en prácticas, ofreciendo un espacio donde pueden cometer errores y aprender de ellos. Este ambiente de apoyo es crucial para el desarrollo de la confianza y las competencias necesarias para el éxito profesional a largo plazo.

Por otro lado, los practicantes ofrecen a las empresas múltiples beneficios. En primer lugar, permiten a las organizaciones identificar y captar futuros talentos al observar su desempeño en un entorno real. Esto no solo facilita el proceso de reclutamiento, sino que también permite a las empresas evaluar de manera directa las habilidades y competencias de los candidatos potenciales. Además, contribuyen a aumentar el personal interno de la empresa,

proporcionando un apoyo valioso en diversas tareas y proyectos, debido a que se puede aliviar la carga de trabajo de los empleados permanentes y mejorar la eficiencia operativa.

4.2 Objetivo General

Describir las actividades y labores realizadas por el practicante de negocios internacionales, quien participo en el área de compras y suministros apoyando la gestión del aseguramiento del sistema de abastecimiento en la empresa Gases Industriales de Colombia, Grupo Air Products – Cryogas.

4.3 Objetivos Especificos

Enviar y hacer seguimiento a evaluaciones de contratistas y proveedores asociados OEA.

Realizar, diligenciar y enviar formatos de creación y actualización de proveedores.

Modificar contratos y hacer seguimiento a firmas y Otrosí de proveedores y contratistas.

Crear en el aplicativo empresarial los nuevos proveedores con sus respectivos contratos.

Apoyar al área de COMEX en la revisión y trazabilidad de documentos de importación y exportación.


Participar activamente en las negociaciones con proveedores, auditorias y demás reuniones de importancia para el área de compras y suministros.

5 Informe Ejecutivo

5.1 Enviar y Hacer Seguimiento a Evaluaciones de Contratistas y Proveedores

Asociados OEA.

Ilustración 8. Evaluación de Desempeño y Seguimiento - Matriz SESPA

		<u>PROVEEDORES</u> <u>EVALUACION DE DESEMPEÑO Y SEGUIMIENTO</u> <u>MATRIZ SESPA</u>		FR-SUM-PRCREDS-04
		Proveedor: <u>AIR PRODUCTS PERU S.A.</u>	Es asociado de negocio:	Si <u>X</u> No _____
Producto/Servicio: <u>Gases especiales</u>				
Período: <u>FY23</u>				
Máximo Puntaje: <u>5</u>				

Fuente: Air Products - Cryogas.

Por todo el proceso de certificación como Operador Económico Autorizado (OEA), es necesario llevar un control más estricto con los proveedores y la documentación en carpetas de estos.


El primer paso para realizar la evaluación de proveedores asociados OEA es solicitar la documentación del proveedor (Cámara de Comercio actualizada, datos bancarios, acuerdo de seguridad, formato de creación, RUT y formato de actualización de proveedor).

Luego, se hace el envío del formato SESPA al usuario administrador donde este debe diligenciarlo y darle una evaluación al servicios o producto prestado. Es necesario hacer el envío del formato diligenciado por el usuario administrador al comprador para que este realice la otra parte de la evaluación corroborando la información.

Cuando ambas partes están de acuerdo con el puntaje obtenido se realiza la trazabilidad en el Excel compartido y también se sube en su respectiva carpeta en el Share Point del sistema

de gestión. Finalmente, se envía el formato para que los compradores den el visto bueno, adicional, se guarda en el sistema de gestión y posteriormente se le envía al proveedor.

Ilustración 9. Informe de Evaluación de Contratistas Form 1502

	INFORME DE EVALUACIÓN DE CONTRATISTAS	Procedimiento 25-011502 Form 1502 r.0 2016
Fecha actual:		RELLENAR SOLO LAS CASILLAS EN GRIS
Evaluación elaborada por:		

Fuente: Air Products - Cryogas.

El proceso de evaluación de contratistas en la empresa se asemeja al proceso utilizado para la evaluación de proveedores. Para llevar a cabo esta evaluación, se utiliza un formato estandarizado denominado Form 1502 2016.

En este proceso, no se requiere que el contratista presente documentación adicional. En cambio, se envía el formato de evaluación al usuario administrador correspondiente, junto con una explicación detallada sobre cómo completarlo en caso de ser necesario.

La evaluación de contratistas se basa en una escala de calificación que va de 1 a 3 puntos. El objetivo es obtener una calificación igual o superior a 2 puntos para considerar al contratista como aceptable. La calificación se determina de la siguiente manera:

1 punto: Inaceptable / Sin certificación

2 puntos: Bueno / Con certificado

3 puntos: Sobresaliente / Preferido

En caso de que el contratista obtenga una calificación inferior a 2 puntos, se programará una reunión con el evaluador correspondiente para discutir los motivos detrás de esta calificación. Posteriormente, se establecerá un plan de acción para mejorar la calificación del contratista.

Si el contratista obtiene una calificación igual o superior a 2 puntos, el formato de evaluación se envía para su aprobación a los compradores designados. Una vez aprobado, se registra la evaluación en el sistema de gestión documental SharePoint y se envía una copia de la evaluación al contratista para que pueda conocer la retroalimentación sobre su desempeño.

Este proceso garantiza una evaluación objetiva y sistemática de los contratistas, promoviendo la mejora continua en la calidad de los servicios prestados y manteniendo altos estándares de desempeño en todas las áreas de la empresa.


¿Por qué es tan importante la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA)?

El aumento de diversas amenazas y riesgos en las cadenas de suministro internacional ha supuesto una mayor responsabilidad por parte de las empresas para asegurar el abastecimiento. La certificación OEA se orienta a brindar acceso fluido al comercio, agilizar los trámites aduanales y coadyuvar en lograr una cadena de suministro internacional integrada. La presente investigación tuvo como propósito profundizar en el conocimiento del proceso de certificación OEA en una empresa transportista en la frontera Juárez-El Paso. Para su desarrollo se eligió el enfoque cualitativo, a través de 13 entrevistas semiestructuradas dirigidas al personal de la empresa, las cuales fueron analizadas por tema para un diseño de teoría fundamentada. En los resultados resalta la necesidad de fortalecer la cultura de seguridad de los empleados y la

capacitación sobre el programa OEA a nivel operativo. Como ventajas destacan la facilitación comercial y el reconocimiento mutuo. (Rojero & Martínez Almanza, 2022)

5.2 Realizar, diligenciar y enviar formatos de creación y actualización de proveedores.

Ilustración 10. Formulario de Proveedor Para Añadir Form 7102-24

AIR PRODUCTS  Air Products Group

FORMULARIO DE PROVEEDOR PARA AÑADIR - El solicitante o el comprador es el responsable de facilitar todos los datos.

1.00 DEBE SER COMPLETADO POR EL PROVEEDOR

La siguiente información es necesaria para poder introducir o modificar sus datos en nuestro sistema SAP (ERP).

- Formulario de Proveedor - **Información Obligatoria***

Al completar esta solicitud, nos comprometemos a cumplir el Código de conducta de Air Products en nuestras relaciones con Air Products, que está disponible en <https://www.airproducts.com/company/governance/code-of-conduct>, y confirmamos que aceptamos los Términos y condiciones de Air Products, que están disponibles en <https://www.airproducts.com/company/suppliers/general-conditions-of-purchase>, a menos que se acuerden

Fuente: Air Products - Cryogas.

Cuando un nuevo proveedor realiza el envío de toda la documentación exigida por Air Products Cryogas para su creación se puede dar luz verde para su elaboración.

El paso inicial es solicitar a la analista contable la parametrización de impuestos enviándole toda la información del comprador junto a una descripción del lugar y las labores que se van a realizar.

Después de tener claro cuáles son los impuestos, se procede a diligenciar el formato 7102-24 con toda la información obtenida por parte del proveedor como (nombre, NIT, datos bancarios, Cámara de Comercio, entre otros) y la información de los impuestos correspondientes. Por último, se realiza el envío del formato a SAP para que este realice su creación en el sistema y pueda generar el código del proveedor.

Ilustración 11. Formulario Modificación de Proveedores Form 7102-27

Sudamérica.

Solicitante	Fecha Solicitud
Valentina González	

Código Sap Proveedor	Nombre Proveedor

Para cambiar un proveedor existente, describe campo por campo los datos a cambiar.

A.- Información General.

Nombre del Campo	Información Actual	Nueva información
Ejemplo: Dirección	Las Américas 585	Las Violetas 204

Fuente: Air Products - Cryogas.

Por medio del formato de actualización de proveedores se solicita la modificación o ampliación de datos en el sistema SAP.

Cuando los compradores realizan solicitudes de actualización de datos, se procede a diligenciar toda la información susceptible al cambio en el formato 7102-27. Algunos de esos datos podían ser, parametrización, nombre, dirección, ampliación del servicio a un nuevo lugar, entre muchos otros.

El paso siguiente es enviar a SAP el formato debidamente diligenciado para que se puedan realizar los cambios en el sistema.

5.3 Modificar contratos y hacer seguimiento a firmas y Otrosí de proveedores y contratistas.

Ilustración 12. Plantilla de Correspondencia Contratos

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
N ONTRATO	REP LEGAL CONTRATIS TA	CIUDAD REP LEGAL CONTRATIS TA	CONTRATISTA	NIT CONTRATIS TA	OBJETO SOCIAL CONTRATISTA	CIUDAD CONTRATIS TA	DIRECCION CONTRATIS TA	FECHA INICIO CONTRATO	DURACION CONTRATO	OBJETO CONTRATO

Fuente: Air Products - Cryogas.

Existen varios contratistas que aún no tienen un contrato formal con Air Products, es por esto por lo que desde el área de compras y suministros se tiene el propósito de completar la mayor cantidad de contratos con estos proveedores con el fin de precisar esos servicios prestados.

Cuando los proveedores aceptan el requerimiento de Air Products para crear el contrato y hacen el envío correspondiente de la Cámara de Comercio no mayor a un mes y su lista de precios vigentes, se procede a rellenar la plantilla de contratos en Excel.

Ilustración 13. Contrato Marco de Servicios Especializados



CONTRATO MARCO DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS

CONTRATO No. «N_CONTRATO»

Entre los suscritos a saber, , mayor de edad, vecina de Medellín, identificada con cédula de ciudadanía No., obrando en mi calidad de representante legal de la sociedad **GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A.**, cuya expresión abreviada es **CRYOGAS S.A.**, identificada con Nit No., (en adelante “CRYOGAS”), de un lado, y el(la) señor(a) «REP_LEGAL_CONTRATISTA», mayor de edad, vecino(a) de «CIUDAD_REP_LEGAL_CONTRATISTA», quien obra en nombre y representación de «CONTRATISTA», empresa con Nit No. «NIT_CONTRATISTA» (en adelante el “CONTRATISTA”), del otro lado, se ha celebrado el presente **CONTRATO MARCO DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS** (el “Contrato”) el cual se registrá por:

CONSIDERACIONES JURIDICAS Y FACTICAS

1. **CRYOGAS** tiene por objeto social y actividad económica:
 - 1.1. La producción de gases y mezclas de gases, industriales y medicinales en estado liquido o gaseoso, y la producción o ensamble de equipos para la fabricación o la distribución de los mismos gases, de equipos o productos médicos, de equipos o productos del ramo de la soldadura, y de equipos o productos de carbono o del carburo.
 - 1.2. La prestación de servicios correspondientes a actividades de instituciones prestadoras de servicios de salud.
2. **EL CONTRATISTA** tiene por objeto social y actividad económica:

Fuente: Air Products - Cryogas.

Desde el Excel se hace la actualización automática al Contrato Marco de Servicios Especializados por un sistema de correspondencia directamente al Word con el formato base del contrato.

¿Cuál es la importancia de los Contratos Marco?

Mediante los contratos marco las partes encuentran una herramienta más flexible para regular sus relaciones a largo plazo pues les permiten concretar en un futuro los objetivos trazados de manera general en un acuerdo base. Con esta figura los contratantes simplifican sus negocios para que se adapten a las solicitudes de tipo económico o jurídico que puedan presentarse con el tiempo. Los contratos marco derivan su nombre de las leyes marco que señalan los criterios y

objetivos a los que debe sujetarse el Gobierno en relación con determinados asuntos. Los contratos marco son acuerdos que las líneas de la voluntad de las partes dejando su concreción a contratos posteriores llamados contratos de ejecución o de aplicación que pueden soportarse con una orden de servicio o una simple nota de pedido. (Bernal, 2018)

Ilustración 14. Formato Otrosí



**OTROSÍ NO. 002 AL CONTRATO N°
ENTRE GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A., Y**

Entre los suscritos a saber, mayor de edad, vecino de Bogotá, identificado con cédula de ciudadanía No. , obrando en mi calidad de representante legal de la sociedad GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A., cuya expresión abreviada es CRYOGAS S.A., identificada con Nit No. 8, (en adelante “CRYOGAS”), de un lado, y la señora , mayor de edad, vecina de, quien obra en nombre y representación de, empresa identificada con Nit No. (en adelante el “CONTRATISTA”), del otro lado, hemos acordado celebrar el presente Otrosí No al contrato de PRESTACIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS, celebrado entre ambas partes, previas las siguientes;

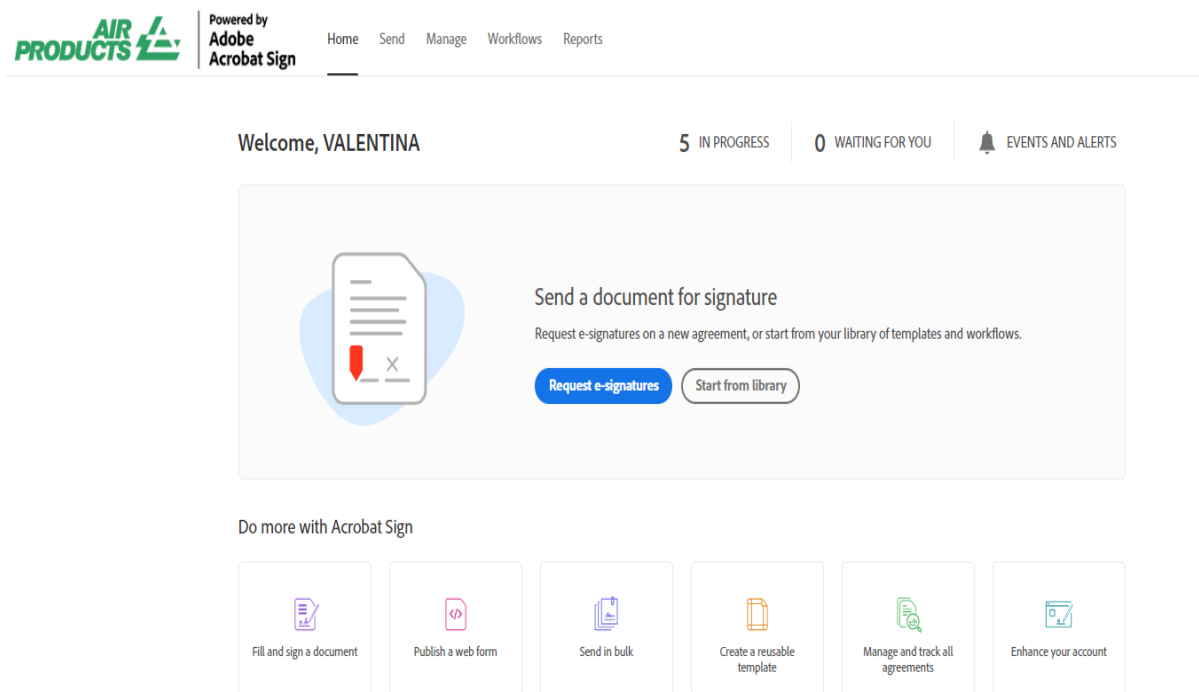
CONSIDERACIONES

1. El día 01 de diciembre de 2021 las partes suscribieron un contrato de (el “Contrato”), cuyo objeto es consultoría en seguridad.
2. El día 11 de septiembre de 2023 las partes suscribieron el otro sí 001 al contrato.
3. En virtud de lo anterior las partes ahora desean modificar el contrato en los siguientes términos:

Fuente: Air Products - Cryogas.

Según los requerimientos también es necesario modificar los Otrosí. Esto únicamente para los contratos ya creados con anterioridad y que necesiten modificación de alguno de los términos pactados en el contrato inicial. Después de su modificación se hace el envío al comprador técnico que es el encargado de revisar estos formatos.

Ilustración 15. Aplicativo Adobe Firmas



Fuente: Air Products - Cryogas.

Después de las revisiones correspondientes y de recibir el visto bueno, se hace el envío del documento en formato pdf a la plataforma de Adobe Firmas para que se materialice y se obtenga el visto bueno por cada uno de los siguientes directivos:

Representante Legal del contratista

Comprador Técnico

Supervisor de Adquisiciones

Usuario Interno

Gerente Legal

Gerente de Compras Sudamérica

Representante Legal de Air Products – Cryogas.

5.4 Crear en el aplicativo empresarial los nuevos proveedores con sus respectivos contratos.

Ilustración 16. Aplicativo Power Apps



Gestión de Contratos

Fuente: Air Products - Cryogas.

La plataforma Power Apps permite el acceso a todos los contratos y Otrosí de Air Products facilitando su control y visualización de una forma más clara y ágil.

Cuando se desea añadir un contrato nuevo o un anexo al sistema uno de los requisitos es tener todos los contratos y anexos con sus firmas y vistos buenos por parte del Representante Legal de Air Products y del Contratista.

Ilustración 17. Formulario de Inserción Power Apps

Fuente: Air Products – Cryogas

Para que pueda ser agregado el contrato y sus anexos al aplicativo en formato PDF, primero se deben diligenciar todos los campos del formulario de inserción, luego se añade el contrato o anexo y se procede a guardar. Al finalizar se podrá observar en el inicio del aplicativo el contrato creado recientemente.

5.5 Apoyar al área de COMEX en la revisión y trazabilidad de documentos de importación y exportación.

Ilustración 18. Check List Documentos de Importaciones

AIR PRODUCTS		Check list de Documentación de Importaciones				FR-CE-DOCIMP-01	
No Importación		Pais de Origen:	Razón Social Proveedor				
ITEM	DOCUMENTO	SI	NO	N/A	No Folio		
1	Orden de compra						
2	Anticipo o soporte Swift (Si aplica)						
3	Foto de Origen						
4	Listas de Chequeo 7 puntos de Inspección del contenedor (Si aplica)						
5	Certificado de ISO tanque (Si aplica)						

Fuente: Air Products - Cryogas.

En el sistema de gestión de Comex, se identifica una serie de documentos relacionados con importaciones y exportaciones que han quedado desactualizados y sin diligenciar tanto en el Check List como en las carpetas correspondientes del sistema. Es importante destacar que numerosos de estos documentos aún permanecen alojados en la plataforma de la anterior agencia de aduanas.

Para abordar esta situación, es fundamental establecer un proceso claro y sistemático para la revisión, descarga y almacenamiento de los documentos en las carpetas correspondientes del sistema de gestión de Comex. Además, se debe implementar un protocolo para comparar y completar los campos del Check List, lo que garantizará una trazabilidad más clara y completa de las operaciones.

Es crucial que se asignen responsabilidades específicas para llevar a cabo estas tareas y se establezcan plazos claros para su cumplimiento. Solo a través de un enfoque proactivo y organizado se podrá garantizar la integridad y precisión de la documentación en el sistema de gestión de Comex, lo que contribuirá a una operación más eficiente y cumplimiento normativo.

El comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países y surge de las diferencias en la dotación de recursos y en las tecnologías entre países, lo que lleva a una especialización y a un aumento de la eficiencia económica global. (Krugman & Maurice Obstfeld, 2006)

A continuación, algunos ejemplos de los documentos revisados en el área de Comercio Exterior.

Ejemplo Factura Comercial

Ilustración 19. Commercial Invoice

Commercial invoice				
Seller Contoso Entertainment System USA 567 Bike Trail Redmond, WA 98052 USA		Invoice No. USMF-000003		Date 10-18-2022
Sold to Birch Company 123 Main Street Cleveland, AL 35049 USA		Customer reference no.		Date
Ship to (if different than sold to)		Terms of sale FOB		Terms of payment Net 10 days
		Mode of shipment		Bill of lading/AWB
		Currency of settlement USD		
Qty	Description	Unit of Measure	Unit Price	Total Price
35.00	A0001 - HDMI 6' Cables	Pcs	18.00	630.00
25.00	A0002 - HDMI 12' Cables	Pcs	30.00	750.00
Package marks		Total Commercial Value		1,380.00
		Misc. charges (packing, insurance, etc.)		0.00
		Total Invoice Value		1,380.00
Certifications		I certify that the stated export prices and description of Goods are true and correct _____ (signed) Title _____		

Fuente: <https://learn.microsoft.com/en-us/dynamics365/supplychain/transportation/commercial-invoice>

Ejemplo Declaración de Importación

Ilustración 20. Declaración de Importación.

REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Importación		Privada	500
1. Año			4. Número de formulario		
más Colombia MENOS Contrabando					
Lea cuidadosamente las instrucciones					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV.		11. Apellidos y nombres o razón social	
13. Dirección			15. Teléfono		12. Cód. Dirección seccional
16. Cód. Dpto.			17. Cód. Ciudad/ Municipio		
24. Número de Identificación Tributaria (NIT)		25. DV.		26. Razón social del declarante autorizado	
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres		27. Tipo usuario	
28. Cód. Usuario					
31. Clase importador	32. Tipo declaración	33. Cód.	34. No. Formulario anterior	35. Año	Mes Día
36. Cód. Direcc. Seccional		37. Declaración de exportación No.		38. Año Mes Día	
39. Cód. Dirección seccional					
40. Cód. Lugar ingreso de las mercancías	41. Cod. Depósito	42. Manifiesto de carga No.		43. Fecha de llegada	
44. Documento de transporte		45. Año Mes Día			
46. Nombre exportador o proveedor en el exterior			47. Ciudad		
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior			50. E-mail		
51. No. de factura		52. Año Mes Día		53. Cód. País procedencia	54. Cód. Mod. transporte
55. Código de bandera		56. Cód. destino mercancía		57. Empresa transportadora	
58. Tasa de cambio \$ cvs.					
59. Subpartida arancelaria		60. Código complementario		61. Código suplementario	
62. Cód. Modalidad		63. No. Cuotas o meses		64. Valor cuota USD	
65. Periodicidad del pago de la cuota		66. Cód. País origen		67. Cód. Acuerdo	
68. Forma de pago de la importación	69. Tipo de importación	70. Cód. País compra	71. Peso bruto kgs. dcms.	72. Peso neto kgs. dcms.	73. Código embalaje
74. No. Bultos	75. Subpartidas	76. Cód. Unidad física	77. Cantidad dcms.		
78. Valor FOB USD	79. Valor fletes USD		80. Valor seguros USD		81. Valor otros gastos USD
82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		83. Ajuste valor USD			
84. Valor aduana USD	85. Cód. Reg. o licencia	86. Número		87. Cód. oficina	
88. Año	89. Programa No.	90. Cód. Interno del producto			
91. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario.					
127. Valor pagos anteriores		128. Recibo oficial de pago anterior No.		129. Fecha	
130. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera		131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores		132. No. Aceptación declaración	
133. Fecha					
134. Levante No.		135. Fecha		Firma funcionario responsable	
136. Nombre		137. C.C. No.			
Firma declarante		997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora (Fecha efectiva de la transacción)		980. Pago total \$	
				996. Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo)	
Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario					

2012409

Ejemplo Declaración Andina de Valor

Ilustración 21. Declaración Andina de Valor

REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración Andina del Valor				MIVISCA Modelo Único de Ingreso, Servicio y Control Automatizado		560													
1. Año					4. Número de formulario																
El contrabando es contra todos																					
Lea cuidadosamente las instrucciones																					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)			6. DV		7. Primer apellido		8. Segundo apellido		9. Primer nombre												
10. Otros nombres																					
11. Razón social																					
24. Cód. Dirección seccional		25. No. Declaración de importación			26. Fecha		27. Tipo declaración de importación														
28. Cód. Nivel comercial comprador		29. Especifique			30. Cód. Condición Vendedor		31. Especifique		32. Resolución												
34. Cód. Tipo resolución		35. Cód. Naturaleza transacción		36. Cód. Forma de envío		37. Condiciones de entrega		38. Lugar		39. Cód. País procedencia											
42. Tipo contrato o documento		43. Número contrato u otro documento			44. Fecha		45. Valor del contrato u otro documento		46. Valor FOB total												
47. Cód. Moneda		48. Tipo de cambio		49. Fecha		50. Cód. Moneda		51. Tipo de cambio		52. Fecha											
53. Cód. Moneda		54. Tipo de cambio		55. Fecha		56. Existe intermediación?		57. Cód. Tipo intermedio		58. Especifique											
63. Razón social					64. Dirección			65. Ciudad		66. Cód. País											
67. Nombre comercial		68. Marca comercial		69. Tipo		70. Clase		71. Modelo													
72. Referencia										73. Cód. Estado		74. Año fabricación		75. Otras características		76. Cantidad		77. Unid. Cial.		78. Precio FOB unitario USD	
79. Existen restricciones?		80. Cód. Tipo restricción		81. Existen condiciones o contraprestaciones?		82. Cód. Tipo condición o contraprestación		83. Especifique		84. Puede determinarse?		85. Existen cánones y derechos de licencia?									
86. Existen reversiones al vendedor?		87. Existe vinculación entre comprador y vendedor?		88. Cód. Tipo vinculación		89. Incluye la vinculación en el precio?		90. Existen valores criterio?		91. Declaración de importación		92. Fecha									
Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar		USD		Determinación del valor		Valor moneda de facturación distinta al dólar		USD											
Precio neto según factura		93		94		Gastos de transporte, manejo y entrega en el exterior hasta el lugar de embarque		115		116											
Pagos indirectos, descuentos retroactivos u otros		95		96		Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación		117		118											
Precio pagado o por pagar		97		98		Gastos de carga, descarga y manipulación		119		120											
Comisiones, corretajes, excepto las comisiones de compra		98		99		Seguro		121		122											
Envases y embalajes		100		101		Total adiciones		123		124											
Prestaciones en materias primas y otros		102		103		Gastos de entrega posteriores a la importación		124		125											
Prestaciones en herramientas, matrices, moldes, etc.		104		105		Gastos de construcción, armado, instalación, montaje, mantenimiento y asistencia técnica, realizados después de la importación.		126		127											
Prestaciones en insumos y otros		106		107		Derechos de aduana y otros impuestos		128		129											
Prestaciones en ingeniería, creación, planos, otros		108		109		Intereses		130		131											
Cánones y derechos de licencia (tagallas)		110		111		Otros gastos		132		133											
Producto de la reventa, opción o utilización posterior, que revierta al vendedor de manera directa o indirecta		112		113		Total deducciones		134		135											
114. Lugar de importación		20				Valor de transacción declarado				136		137		138		139		140			
137. Número de Identificación Tributaria (NIT)		138. D.V.		139. Primer apellido		140. Segundo apellido		141. Primer nombre		142. Otros nombres											
Firma declarante										997. Fecha de expedición											

2011416

Fuente: <https://www.calameo.com/books/00232676444f8a2dfe932>.

Propuesta de Valor Para la Empresa

En el entorno empresarial cambiante es fundamental que las organizaciones estén preparadas para adaptarse y responder eficazmente a los cambios externos. Para lograr esto, es necesario que estas desarrollen e implementen un plan estratégico de mejora continua, este plan no solo les permite identificar y abordar sus áreas de debilidad internas, sino que también les brinda las herramientas necesarias para enfrentar y superar estos desafíos.

Para Air Products Cryogas, la seguridad y el cumplimiento son valores esenciales que guían cada aspecto de sus operaciones, la importancia de mantener estándares de seguridad altos es fundamental. Por esta razón, la empresa ha implementado una serie de procesos rigurosos de evaluación de proveedores y contratistas, que no solo aseguran el cumplimiento de las normativas y protocolos de seguridad, sino que también fomentan una cultura organizacional centrada en la responsabilidad y la excelencia.

Uno de los objetivos clave que se busca lograr al finalizar el periodo de prácticas laborales es la realización de un sistema de recordatorios semanales automáticos por medio de una Tabla de datos de Excel y el aplicativo Power Automate, para así garantizar que todos los responsables de llevar a cabo las evaluaciones de seguridad estén debidamente informados y comprometidos con sus tareas. Esta práctica no solo fortalece la conciencia de seguridad en el equipo, sino que también promueve la puntualidad y la eficiencia en la ejecución de las evaluaciones. Esta herramienta no solo permite la actualización y seguimiento de datos relevantes, sino que también facilita el envío de correos masivos con recordatorios, brindando a los responsables una manera conveniente de mantenerse al día con sus responsabilidades de seguridad.

Otra estrategia esencial para asegurar el cumplimiento de los estándares de seguridad en todas las operaciones es implementar una estrategia integral que incluya la creación de contratos marco para los contratistas. Estos contratos no solo deben establecer los criterios básicos, sino también detallar exhaustivamente todos los puntos críticos necesarios para garantizar que las tareas se realicen de manera correcta y segura, tanto en las instalaciones de los clientes como fuera de las oficinas de Air Products. En primer lugar, los contratos marco deben especificar claramente los requisitos de seguridad que deben cumplir los contratistas. Esto incluye normas sobre el uso adecuado de equipos de protección personal (EPP), procedimientos de trabajo seguro, y protocolos de emergencia. Además, es crucial que estos contratos incluyan cláusulas sobre la capacitación obligatoria en seguridad para todos los empleados del contratista, asegurando que estén bien preparados para manejar cualquier situación que pueda surgir durante sus labores.

En el ámbito del comercio exterior (COMEX), se han identificado dos oportunidades para simplificar y mejorar la eficiencia en la revisión de las Declaraciones de Importación (DIM) y las declaraciones Andina de Valor (DAV). Con este fin, se propone la implementación de dos Check Lists, diseñados para especificar las categorías que deben ser verificadas durante el proceso de revisión tanto de las declaraciones andinas de valor como las declaraciones de importación. Esta iniciativa no solo simplifica la información y agiliza el proceso de revisión, sino que también promueve una mayor transparencia y precisión en el manejo de la documentación relacionada con el comercio internacional.

En resumen, la propuesta de valor para Air Products Cryogas se fundamenta en el apoyo al cumplimiento de su compromiso con la seguridad, la eficiencia, la simplicidad y la excelencia

operativa. A través de iniciativas como los recordatorios semanales por medio de la Tabla de datos de Excel, la realización de Contratos Marco y Check Lists de revisión de Declaraciones de Importación y Declaraciones Andinas de Valor.

6 Aportes a mi Formación Personal

Las practicas en Gases Industriales de Colombia S.A, del grupo Air Products me han permitido crecer personal y profesionalmente. Cada uno de los procesos implicados en la realización de las labores, han apoyado mi crecimiento y aprendizaje en aspectos como la gestión del tiempo de manera eficiente y la comunicación interpersonal efectiva, debido a que es un espacio donde se brinda la oportunidad de interactuar con compañeros, contratistas, proveedores, y superiores, lo que permite mejorar la capacidad de expresarse, escuchar y colaborar de manera activa en equipos de diferentes áreas.

Durante mi estancia en este lugar, he aprendido a valorar y reconocer las diferencias individuales, así como a trabajar en un entorno diverso y nuevo. También he tenido la oportunidad de asumir responsabilidades y desafíos, lo que me ha ayudado a desarrollar mi capacidad para tomar decisiones y a enfrentar obstáculos con determinación y resiliencia. Esta experiencia ha fortalecido mi confianza en mis propias habilidades y capacidades, preparándome para enfrentar con éxito los desafíos futuros, tanto dentro como fuera del ámbito laboral.

7 Aportes a mi Formación Profesional

La práctica profesional me ha sumergido en un entorno de aprendizaje, relacionado directamente con el rol que desempeñaré como negociadora internacional. Este espacio ha sido crucial para adquirir los conocimientos, habilidades y competencias que son necesarias para mi desarrollo. Durante este periodo, no solo he podido aplicar las competencias aprendidas en la universidad, sino que también he tenido la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos y explorar diversas formas de abordar problemas a partir de situaciones reales. A menudo, estas situaciones se presentan en ambientes complejos e inciertos, los cuales solo pueden experimentarse fuera del entorno académico.

En primer lugar, la práctica me ha permitido profundizar en las habilidades fundamentales para los Negocios Internacionales. He adquirido una comprensión más sólida y práctica de cómo es el proceso del comercio exterior (importar o exportar un producto), que documentos son necesarios, como se realizan y revisan los documentos. Estos conocimientos son esenciales para operar eficazmente en el ámbito global y enfrentar los retos que se presentan en el comercio internacional.

Además de las habilidades relacionadas de forma más directa con los Negocios Internacionales, la práctica me ha permitido familiarizarme con varios sistemas de gestión empresarial. El uso intensivo de Excel durante mi práctica ha sido otro aspecto destacado. He mejorado significativamente mis habilidades en esta herramienta, dominando funciones avanzadas que son esenciales para el análisis de datos. El manejo eficiente de Excel es una competencia vital para cualquier profesional en el campo de los negocios, y mi experiencia práctica me ha permitido alcanzar un nivel de competencia elevado.

La constante comunicación con proveedores y proveedores de otros países ha sido una parte integral de mi práctica, lo que ha resultado en una mejora de mis conocimientos del idioma inglés. Este aspecto no solo me ha ayudado a comunicarme de manera más efectiva en contextos internacionales, sino que también ha mejorado mi capacidad para negociar y tratar temas relacionados con solicitud de documentación. También me ha brindado la oportunidad de adentrarme en el área legal. He aprendido sobre regulaciones nacionales, temas de pólizas, manejo de contratos, regulaciones aduaneras, acuerdos comerciales y normativas internacionales.

Las prácticas profesionales no solo me han permitido mejorar en mi campo, sino también en otras áreas que han contribuido a mi perfil como negociadora internacional y a mi crecimiento como una profesional más completa.

8 Conclusiones

Realizar las prácticas profesionales ha sido fundamental para mi aprendizaje en el ámbito de los negocios internacionales, ampliando significativamente mis conocimientos sobre el proceso de compras y enseñándome a pensar de manera estratégica para resolver los desafíos y conflictos cotidianos.

En un mundo globalizado, estar informado y actualizado es crucial para ofrecer soluciones a los problemas que surgen en el contexto empresarial actual. Esta capacidad de adaptación y respuesta ágil fue fundamental para enfrentar situaciones cambiantes y dinámicas durante mis prácticas profesionales. Estos resultados destacan la importancia de explorar cómo la educación universitaria puede integrar aún más el aprendizaje práctico y teórico, preparando a los estudiantes para ser innovadores y resilientes en un entorno laboral cada vez más competitivo y cambiante.

La oportunidad de realizar mis prácticas en Gases Industriales de Colombia S.A., Air Products, proporcionó un conocimiento más completo en los negocios internacionales. Esta experiencia no solo fortaleció mis conocimientos en el área de compras, sino que también enriqueció mi perfil con habilidades relevantes para el comercio exterior, preparándome para un rol futuro como negociadora internacional más completo.

Air Products se destaca como una empresa líder en el mercado de gases industriales y medicinales, tanto a nivel nacional como internacional. Durante mis prácticas, pude comprobar de primera mano cómo la empresa cumple con altos estándares de seguridad y eficiencia,

superando mis expectativas iniciales y contribuyendo significativamente a mi desarrollo profesional.

La formación académica previa me proporcionó una base para afrontar los desafíos prácticos presentados durante mis prácticas. Esta combinación de teoría y práctica me permitió aplicar mis conocimientos en un entorno empresarial real, consolidando mi comprensión de los procesos operativos y estratégicos.

La orientación recibida durante la elaboración de este informe por parte de la universidad ha sido buena. Gracias a ello, he logrado cumplir con todos los requisitos y estándares exigidos, garantizando un trabajo final de alta calidad que refleja de manera precisa y detallada mis experiencias y aprendizajes durante las prácticas profesionales.

9 Recomendaciones

Para la agencia de prácticas: destaco el excelente manejo que tienen con los practicantes, proporcionando un sólido apoyo y motivación para su crecimiento diario. Se destaca el compromiso con cada tarea realizada y el constante acompañamiento brindado. Se recomienda mantener este enfoque de apoyo continuo hacia los futuros practicantes, lo cual facilita el desarrollo de sus habilidades y competencias profesionales.

El asesor, quien ha demostrado una destacada calidad tanto profesional como humana, ha sido fundamental en el desarrollo y orientación durante el período de prácticas. Su conocimiento y compromiso han sido clave para guiar a los estudiantes hacia el cumplimiento de objetivos académicos y profesionales. Para mejorar aún más la experiencia de aprendizaje de los estudiantes, se sugiere fomentar un mayor acercamiento personal durante las asesorías. Esto podría incluir la programación de sesiones adicionales para discutir de manera más detallada los proyectos individuales de prácticas, así como para brindar orientación personalizada sobre aspectos técnicos del trabajo escrito.

Al Supervisor de Adquisiciones en Colombia y al resto del equipo, quiero expresar mi agradecimiento por el acompañamiento continuo y la mentoría durante mis prácticas. Su liderazgo ejemplar y su dedicación me han permitido adquirir mis conocimientos en el proceso de compras y comercio exterior, además de fortalecer mis habilidades profesionales. Aprecio enormemente la manera en que han fomentado un ambiente de trabajo colaborativo y motivador, promoviendo tanto el desarrollo técnico como el crecimiento personal. Recomiendo continuar con este enfoque de formación integral, que no solo enriquece al equipo, sino que también prepara a los futuros profesionales del país.

Para la Universidad, de la que he tenido el privilegio de recibir la base de mis conocimientos teóricos, los cuales han sido fundamentales para mi desarrollo académico y profesional. Como recomendación, sugiero que, para enriquecer aún más la preparación de los estudiantes, deben incorporar más temas prácticos relacionados con los procesos logísticos. Sería beneficioso ofrecer cursos o seminarios que no solo aborden la teoría, sino que también proporcionen experiencias prácticas y casos de estudio reales. Esto permitirá a los estudiantes no solo comprender los conceptos desde una perspectiva académica, sino también aplicarlos en un escenario real.

Para los futuros practicantes, recomiendo aprovechar al máximo cada oportunidad durante las prácticas profesionales. Es fundamental que tengan mucho autoestudio y compromiso ya que para poder sobresalir es necesario la dedicación.

10 Bibliografía

- Bernal, M. (2018). Reflexiones Sobre los Contratos Marco. *Scielo*, Pág 3. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0041-90602018000100001
- Cámara de Comercio de Gases Industriales de Colombia. (2023). *Cámara de Comercio*.
- Díaz, E. P. (2019). *Importancia de prácticas profesionales en la carrera de Contaduría Pública y Finanzas*. UNAN, Pág 23. Central America Journals Online - Multiensayos. Obtenido de <https://www.lamjol.info/index.php/multiensayos/article/view/9432/10798>
- Krugman, P. R., & Maurice Obstfeld. (2006). *Economía Internacional: Teoría y Política*. California, Pág 522, Pearson. Obtenido de <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Krugman-y-Obstfeld-2006-Economia-Internacional.pdf>
- Ramírez, M. I., Herrera, F., & Herrera, I. (2003). Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653), ¿Qué Ocurre Con La Adaptación Y El Rendimiento Académico De Los Alumnos, En Un Contexto Educativo Pluricultural? *Revista Ibero Americana*, Pág 22. Obtenido de <https://rieoei.org/RIE/article/view/2994>
- Rojero, .: A., & Martinez Almanza, M. T. (2022). Caracterización De La Certificación Oea En Una Empresa Transportista En La Frontera Juárez - El Paso. *Dialnet*, Pág 79. [file:///D:/Users/user/Downloads/Dialnet-CaracterizacionDeLaCertificacionOEAEnUnaEmpresaTra-8599883%20\(1\).pdf](file:///D:/Users/user/Downloads/Dialnet-CaracterizacionDeLaCertificacionOEAEnUnaEmpresaTra-8599883%20(1).pdf)
- Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo. (2013). *Decreto 0925 de 2013*. 10

11 Webgrafía

Air Products. (s.f.). *Air Products*. Obtenido de <https://www.airproducts.com/company/news-center/logos>

Air Products. (2023). *Share Point AP*. Obtenido de <https://approd.sharepoint.com/sites/APColombia/Nuestra-compania/Paginas/Mision-vision-y-valores.aspx>

Air Products; Cryogas ; *Share Point AP Colombia*. Obtenido de <https://approd.sharepoint.com/sites/APColombia/Nuestra-compania/Paginas/Mision-vision-y-valores.aspx>

Commercial Invoice. Learn Microsoft. <https://learn.microsoft.com/en-us/dynamics365/supplychain/transportation/commercial-invoice>

Declaración Andina de Valor. (2012). Calameo. <https://www.calameo.com/books/002483155070c4ac08ac2>.

12 Anexos

En este enlace podrás conocer como se realiza un proceso de compra:

<https://www.questionpro.com/blog/es/proceso-de-compra/>

En el siguiente enlace se podrá encontrar una guía detallada de cómo se diligencia una declaración de importación:

https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2008/Cartilla_importacion_2008.pdf