

**Fijación Externa SAS**  
**Informe Final Trabajo Pasantía**

**Jenifer Karolina Botina Vargas**

**Tutor: Carlos Rubén Trejos**

**Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD**

**Escuela Administrativas, Contables, Económicas y de Negocio -ECACEN**

**Administración de Empresas**

**CCAV Pasto, abril 2021**

## Tabla de contenido

Introducción .....	4
Contenido del trabajo .....	5
Objetivos .....	5
Objetivo General .....	5
Objetivos Específicos .....	5
Contexto de la Práctica.....	5
Presentación de la empresa .....	5
Razón Social.....	6
Actividad Económica .....	6
Reseña Histórica.....	6
Misión .....	8
Visión .....	8
Organigrama de la empresa.....	9
Descripción del organigrama .....	10
Desarrollo de las actividades de la pasantía .....	11
Descripción de la problemática manejada en el desarrollo de la práctica y asesoría empresarial .....	14
Aportes a la institución universitaria.....	14
Aportes del pasante a la empresa .....	14
Referentes teóricos .....	16
Referentes Técnicos .....	18
Referentes Legales .....	18
Aportes Técnicos, tecnológicos o científicos de los estudiantes en la pasantía .....	19
Conclusiones .....	21
Recomendaciones.....	22
Glosario .....	23
Bibliografía .....	24

Anexos..... 25

## **Introducción**

El presente informe refiere el desarrollo del trabajo realizado durante la pasantía realizada como Opción de Grado en la empresa Fijación Externa SAS, apoderada de la importación, el almacenamiento y la comercialización de los Dispositivos Médicos para osteosíntesis mediante un servicio seguro. En la problemática se establece la necesidad de buscar nuevos proveedores de una línea de productos para optimizar y garantizar la rentabilidad bajo la investigación y análisis de la auditoría interna.

La pasantía se enfocó en el área de la administración financiera, la cual, se describe como se identificó y analizó el problema, la formulación de objetivos, las metas, las actividades y elaboración de cronograma de trabajo, para ello, se hace la elaboración y entrega de Matriz DOFA y matriz CAME para dar solución a la problemática planteada.

Los conocimientos adquiridos a partir de la universidad Nacional abierta y a distancia UNAD fueron punto de partida para desarrollar los objetivos propuestos; experiencia que se evidencia a través de un proceso de aprendizaje y aporte a la empresa, desempeñado tareas y actividades que pusieron a prueba mis habilidades y capacidades y se verán evidenciadas en el siguiente informe.

## **Contenido del trabajo**

### **Objetivos**

#### **Objetivo General**

Aplicar los diferentes conocimientos adquiridos en el programa de Administración de Empresas en el contexto regional, para alcanzar un aprendizaje integral desde la fundamentación teórica hasta la transferencia basada en el desarrollo de competencias profesionales.

#### **Objetivos Específicos**

Contribuir activamente con el direccionamiento estratégico mediante los procesos de planeación, organización, dirección y control para el uso eficiente de los recursos tangibles e intangibles de la comercializadora Fijación Externa.

Identificar oportunamente debilidades y fortalezas para proceder a la toma de decisiones respaldadas por la Dirección, a fin de obtener los resultados esperados para la comercializadora Fijación Externa.

Promover bienestar al personal interno para su motivación personal y profesional dentro de la comercializadora Fijación Externa.

### **Contexto de la Práctica**

#### **Presentación de la empresa**

Comercializadora Fijación Externa S.A.S. asegura la importación, el almacenamiento y la comercialización de los Dispositivos Médicos para osteosíntesis mediante un servicio seguro,

oportuno y confiable, apoyada en un personal competente y comprometido con la mejora continua en todos sus procesos y la satisfacción permanente de los clientes.

### **Razón Social**

Comercializadora Fijación Externa S.A.S

### **Actividad Económica**

Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n.c.p

### **Reseña Histórica**

Comercializadora Fijación Externa, es una compañía netamente Nariñense, fundada hace 12 años, inicia su trabajo en su sede principal san Juan de Pasto, con el objeto de proveer dispositivos de osteosíntesis, que mejoran la calidad de vida de nuestros usuarios, que requieren de un procedimiento quirúrgico especializado.

En el año 2005, la compañía comienza a prestar el servicio en el sur occidente colombiano, hoy en día ha logrado posicionarse en 7 sedes a nivel nacional como lo son Bogotá, Neiva, Pereira, Barranquilla, Valledupar, Popayán, Cali lo que nos permite hacer presencia en 26 departamentos, realizando cirugías de baja, mediana y alta complejidad.

En el año 2010 inicia actividades como importador de dispositivos Médicos e Implantes de la marca MADISON ORTHO (Placas Especiales, Clavo Endomedular, Columna Vertebral), OSTEONIC (Minifragmentos y Maxilofacial), SURGYVAL (Prótesis Articulares) para Colombia, además manejamos nuestra propia patente en la línea de FIJADORES EXTERNOS.

En la actualidad es una de las pocas empresas de Colombia que cuenta con un amplio portafolio en las diferentes líneas de Osteosíntesis, todo esto gracias a los esfuerzos de sus líderes quienes han visualizado oportunidades de mejora para contribuir al crecimiento de la empresa.

Hemos participado en 6 congresos nacionales con la Sociedad Colombia de Ortopedia y Traumatología, y en los congresos de Mano, Fijadores Externos, Maxilofacial y Cadera.

Contamos con la Certificación ICONTEC en la Norma ISO 9001:2008 y con certificado CCAA (Certificado de Capacidad de Almacenamiento y/o Acondicionamiento de Dispositivos Médicos) expedido por el INVIMA.

Contamos con el aval científico de los médicos especialistas en el área de ortopedia, traumatología, maxilofacial y cirugía de columna de la zona suroccidental del país, que respaldan la calidad de nuestros productos y la prestación de nuestro servicio. Adicional a esto, nuestros materiales cumplen con las características exigidas por la Fundación AO internacional, y esto se ve reflejado en el volumen quirúrgico a nivel nacional a través del tiempo.

A nivel del departamento de Nariño, prestamos nuestros servicios en entidades acreditadas como lo son el Hospital Universitario Departamental de Nariño, Hospital Infantil Los Ángeles,

Clínica Traumédica, Fundación Hospital San Pedro y Entidades reconocidas en la región como son, Clínica SPA, Clínica Valle de Atriz, Clínica San Ignacio, IV Nivel (prestador de servicio de la EPS Emssanar), Megatecnología que atiende a nivel nacional los pacientes de Asmed Salud y la prestación del servicio a la IPS Comfamiliar, en las cuales atendemos cirugías de baja, mediana y alta complejidad. Este crecimiento nos ha permitido expandir nuestro servicio a zonas como Tumaco, Ipiales, Tuquerres y la Unión.

A través de la trayectoria del grupo empresarial al cual pertenece Comercializadora Fijación

Externa SAS, se han fortalecido lazos comerciales con empresas como Medical Help Colombia SAS, especializada en el manejo de prótesis articulares y cirugía general esto con el fin de brindar un servicio integral a nuestros clientes, y brindar una mayor cobertura a las necesidades de la entidad.

### **Misión**

Comercializadora Fijación Externa S.A.S. mediante un equipo humano altamente calificado brinda servicios integrales de importación, almacenamiento y comercialización de un amplio portafolio de Dispositivos Médicos para osteosíntesis y remplazos articulares, buscando superar las expectativas de nuestros clientes con oportunidad, garantía, seguridad y asistencia técnica quirúrgica especializada.

### **Visión**

Comercializadora Fijación Externa S.A.S tiene el firme objetivo de afianzar el posicionamiento en las líneas de Dispositivos Médicos para osteosíntesis a nivel nacional en los años 2019-2025.



### Organigrama de la empresa

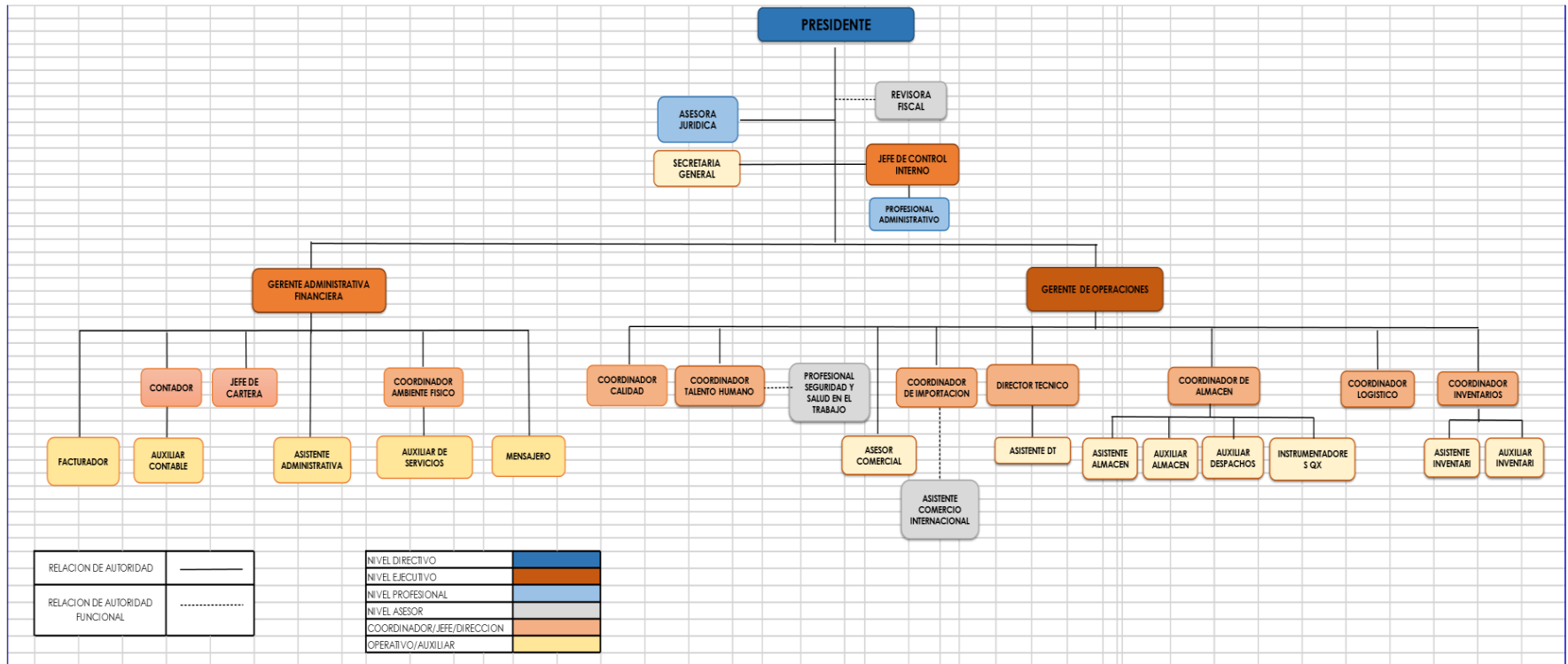


Figura 1 .Organigrama Fijación Externa

## Descripción del organigrama

El organigrama está conformado de la siguiente manera:

Presidente, quien a su autoridad está la revisoría fiscal contratada mediante outsourcing. Por otro lado se encuentra en el mismo nivel jerárquico asesoría jurídica, secretaria general y **control interno, este último tiene a su cargo el profesional administrativo, es aquí donde se desarrollaron las actividades de la pasantía.**

El organigrama hace su primera división como nivel ejecutivo así:

Gerencia administrativa financiera: en el nivel de coordinación esta; Contador quien a su vez cuenta con el auxiliar contable; Jefe de cartera; Coordinador Ambiente Físico quien a su vez cuenta con el auxiliar de servicios; además el departamento de gerencia administrativa cuenta con mensajero, facturador y asistente administrativa.

Gerente de Operaciones: aquí encontramos en el nivel de coordinación a: coordinador de calidad; coordinador de talento humano aquí se cuenta con el nivel asesor (outsourcing) de profesional de seguridad y salud en el trabajo; coordinador de importación cuenta con el nivel asesor (outsourcing) de asistente de comercio internacional; el director técnico quien cuenta con el asistente dt; Coordinador de almacenes quien a su vez cuenta con asistente almacén, auxiliar almacén, auxiliar despachos, instrumentadores QX; coordinador logístico, coordinador de inventarios quien cuenta con el asistente de inventario y auxiliar de inventario; además el gerente de operaciones cuenta con asesor comercial.

## **Desarrollo de las actividades de la pasantía**

1. Verificar que los controles definidos para los procesos y actividades de la organización, se cumplan por los responsables de su ejecución y en especial, que las áreas o empleados encargados de la aplicación del régimen disciplinario ejerzan adecuadamente esta función.

Realizar comparación entre los contratos de los colaboradores y el manual de funciones interno de Fijación Externa S.A.S.

2. Velar por el cumplimiento de las Leyes, normas, políticas, procedimientos, planes, programas, proyectos y metas de la empresa y recomendar los ajustes necesarios.

Estar en constante comunicación con los colaboradores en tiempos de contagio por Coronavirus y post Pandemia.

3. Servir de apoyo a la Dirección en el proceso de toma de decisiones, a fin de que se obtengan los resultados esperados.

Conociendo las compras nacionales de Fijación Externa, comparar las facturas de los proveedores con la del cliente para asegurar la utilidad en la comercialización, de lo contrario realizar los ajustes pertinentes. Aceptada por Control interno

Realizar compra al nuevo proveedor del clavo de schaz ECO SINTESIS COLOMBIA ya que se estaban generando pérdidas porque la empresa realiza una negociación de portafolio con sus clientes y el precio no cambia. Aceptada por la Dirección.

Realizar un cronograma para el reintegro de las actividades presenciales a las oficinas de Fijación Externa con respecto a la nueva normativa por emergencia sanitaria. Aceptada por el sistema de seguridad y salud en el trabajo

Se propone la creación de publicidad atl (medios masivos de comunicación), No aceptada por la dirección ya que la empresa maneja un target específico

4. Fomentar en todo el personal la cultura de control que contribuya al mejoramiento continuo en el cumplimiento de la misión de la organización.

Se realizó un cronograma para el reintegro de las actividades presenciales a las oficinas de Fijación Externa con respecto a la nueva normativa por emergencia sanitaria.

5. Mantener permanentemente informada a la Dirección acerca del estado de control interno dentro de la Organización, informando de las debilidades detectadas y de las fallas en su cumplimiento.

Hacer auditoria a Control Interno para verificar el cumplimiento de las actividades mensuales, mediante un cronograma.

Comparar los extractos bancarios con la contabilidad de la empresa manual y los registros en Sigo

6. Verificar que se implementen las medidas respectivas recomendada.

Apoyar a la unidad de coordinación de seguridad del trabajo con respecto a las medidas adoptadas en la empresa por la emergencia del covid-19, entre las cuales analizar los datos de temperatura diarios y estar encargada de la gestión de los exámenes ocupacionales de ingreso, retiro y periódicos (año).

7. Participar, colaborar y cumplir con las actividades contempladas dentro del proceso de SGSST de la empresa.

Comunicación a los colaboradores afectados por el covid-19 y enfermedades generales, haciendo su respectivo seguimiento con el fin de brindar apoyo psicológico, seguimiento de

recomendación medico laboral y verificar en qué nivel de afectación se encuentran para llevar a cabo la correspondiente gestión.

8. Controlar programas de seguridad y salud en el trabajo.

Elaboración de encuesta al cliente interno, para saber la satisfacción con el clima laboral y saber qué tipos de mejorías se deben realizar.

Elaboración de solicitud de documentación a los 8 nuevos ingresos como colaboradores a Fijación Externa los cuales tienen un contrato a término fijo, además de hacer sus afiliaciones legales y trámites para el cumplimiento de los exámenes de ingreso con Kumara.

9. Coordinar y supervisar, en procura de una excelente operación y servicio

las actividades y funciones del personal de Comercializadora Fijación Externa S.A.S.

Se realizó una encuesta corta a los clientes para identificar la satisfacción por el servicio y los productos de Fijación Externa.

10. Autorizar y coordinar permisos, vacaciones e incapacidades del personal.

Participación en las actividades de retiro del personal, de los cuales 1 fue por renuncia y los otros dos por terminación de contrato, 3 incapacidades por enfermedad general y 11 notificaciones de salario.

Realizar las novedades de nómina ocurridas, realizando el ingreso y trámites con la documentación requerida por la empresa de los nuevos colaboradores

11. Coordinar el proceso de evaluación del desempeño de los trabajadores de

acuerdo con los procedimientos de la organización y normatividad vigente.

Mediante encuestas cortas a colaboradores internos se preguntó acerca de las funciones que realizan y se compara con su contrato laboral y el mismo con el manual de funciones.

## **Descripción de la problemática manejada en el desarrollo de la práctica y asesoría empresarial**

### **Aportes a la institución universitaria**

Mediante la realización de la pasantía en la empresa Comercializadora Fijación Externa, de acuerdo a las actividades desempeñadas, las cuales fueron basadas en responsabilidad y aplicación del conocimiento teórico, la empresa deja las puertas abiertas a la posibilidad de la inclusión de nuevos pasantes.

### **Aportes del pasante a la empresa**

La comercializadora Fijación Externa S.A.S, se destaca por la calidad de sus productos y de servicio, esto hace que crezca y se expanda a nivel departamental y nacional, actualmente cuenta con 14 sedes en Barranquilla, Bogotá, Cali, Popayán, Granada, Puerto Asís, Pereira, Manizales, Ibagué, Neiva, Garzón, Tumaco, La Unión, Ipiales y su sede principal en Pasto Nariño, en todas las sedes se opera mediante contratos de portafolios entre Empresa y Clientes de manera en que se establece un precio fijo para cada producto, por ello, para garantizar la rentabilidad en la empresa, esta debe asegurar un precio más bajo con el proveedor y así mantener el precio establecido con los clientes de lo contrario se generan pérdidas ya que no se puede modificar el contrato, de lo contrario, la empresa no sería competitiva en el mercado.

Esta problemática se viene presentando en la comercialización del clavo SCHANZ HA, comprándolo a un precio de \$489.000 y vendiéndolo a precios que oscilan entre 462.000 y 361.00 dependiendo del cliente por lo cual la promoción de este producto no se hacía en gran manera, este problema fue identificada en la auditoria de compras.

Para la solución de la misma, se realizó búsquedas mediante medios digitales en pro de mejorar el precio con nuevos proveedores que ofrezcan la misma calidad a un precio más bajo, encontrando a la empresa ECO SINTESIS COLOMBIA S.A.S, quien oferta el clavo SCHANZ HA a un precio de \$100.000 la primera compra se efectuó el día 22 de Enero 2021 tras la aprobación por parte de la dirección, como pasante mi propuesta es que se continúe con este proveedor para garantizar la rentabilidad de la empresa y su competitividad en el mercado.

En la siguiente matriz DOFA se identifican las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas para brindar solución mediante la matriz CAME con la cual se Corrige las debilidades, se Afronta las amenazas, se Mantiene las fortalezas y se Explora las oportunidades.

<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
Pérdida en la comercialización de clavo schanz.	Incremento de precio de los productos comercializados por parte de los proveedores.
<u>Corregir</u>	<u>Afrontar</u>
Cambiar para este producto el proveedor ortomac implante bienestar, por el proveedor: eco-síntesis Colombia s.a.s, ya que ellos manejan el mismo producto a un precio más bajo.	Negociar anualmente con los clientes de fijación externa el precio de los portafolios de los productos.
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
Conocimiento del entorno donde se desarrollan las actividades de venta.	Existencia de nuevos proveedores de dispositivos médicos implantables
<u>Mantener</u>	<u>Explorar</u>
Evaluar cada 3 meses, mediante la estrategia de cliente incognito la nueva competencia.	Sondear semestralmente nuevos portafolio de posibles proveedores

Figura 2. Matriz DOFA y CAME, autoría propia

## Referentes teóricos

**Teoría clásica (1916):** El fundador de la teoría fue el Ingeniero, Henri Fayol, Esta teoría tiene una perspectiva estructuralista y su enfoque organizacional se centra exclusivamente en la organización formal; tiene una aproximación normativa y prescriptiva. Su concepto de organización es el de una estructura formal como conjunto de órganos, cargos y tareas. Concibe al hombre como un homo economicus que percibe una remuneración por sus laborales. Busca la máxima eficiencia.

Henry Fayol expone una serie de funciones que hasta hoy son vigentes como las Funciones técnicas, Funciones comerciales, Funciones financieras, Funciones de seguridad, Funciones contables, Funciones administrativas entre las cuales tenemos:

- Planificar: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción
- Organizar: Construir las estructuras material y social de la empresa
- Dirigir/Mandar: Guiar y orientar al personal
- Coordinar: Enlazar, unir y armonizar todos los actos colectivos
- Controlar: Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas

y las órdenes dadas.

Y también los 14 principios de la administración propuestos por Fayol:

1. División del trabajo.
2. Autoridad y responsabilidad.
3. Disciplina.
4. Unidad del Mando.
5. Unidad de Dirección.
6. Subordinación de los intereses individuales al interés general.



7. Remuneración del personal.
8. Centralización.
9. Cadena de mando.
10. Orden.
11. Equidad.
12. Estabilidad de las funciones del personal.
13. Iniciativa.
14. Espíritu de cuerpo.

Es por ello que la buena administración en las empresas se refleja cuando hay un crecimiento empresarial y cuando los colaboradores se encuentran satisfechos, tanto con sus labores como el ambiente laboral; para el reclutamiento de ellos las empresas establecen diferentes protocolos internos y cuando se define al colaborador se le delegan funciones específicas las cuales se contemplan en un manual de funciones con el fin de garantizar la organización de las actividades y evitar la duplicidad de funciones otorgadas.

Según el artículo INNOVA Research Journal. 2018 en su investigación demuestra la vitalidad de mantener el uso de reglamentos internos para describir las actividades, código ético/conducta y la importancia que los manuales de funciones se encuentren de forma documentada. En el resultado obtenido de esta define que la carencia de un manual de funciones da origen a descontentos laborales, conflictos organizacionales, poca captación de responsabilidades de cargos, bajos estándares de formación e información al personal trabajador, dentro de los resultados se descubre que las empresas conocen del manual de funciones, mas, no hacen uso del mismo.

## **Referentes Técnicos**

**Aplicativos web**, en el cual se maneja el marketing digital para la comunicación asertiva con el cliente.

**Plataformas contables**, con el fin de reducir gastos y tener información actualizada en tiempo real.

**Transacciones bancarias**, para mantener con los clientes y proveedores la confiabilidad y confidencialidad.

**Programa HGI SAS**, sistema de facturación electrónica y control de inventario.

**Paquete de Office**, para tener la información de manera computarizada y ordenada.

**Teléfono y Celular**: Medios de comunicación rápidos y eficaces.

**Plataformas de Internet**: para afiliaciones y novedades de los colaboradores.

## **Referentes Legales**

Decreto 933 de 2003: Artículo 7°. Prácticas y/o programas que no constituyen contratos de aprendizaje. No constituyen contratos de aprendizaje las siguientes prácticas educativas o de programas sociales o comunitarios:

1. Las actividades desarrolladas por los estudiantes universitarios a través de convenios suscritos con las instituciones de educación superior en calidad de pasantías que sean prerrequisito para la obtención del título correspondiente.
2. Las prácticas asistenciales y de servicio social obligatorio de las áreas de la salud y aquellas otras que determine el Ministerio de la Protección Social.

3. Las prácticas que sean parte del servicio social obligatorio, realizadas por los jóvenes que se encuentran cursando los dos (2) últimos grados de educación lectiva secundaria, en instituciones aprobadas por el Estado.

4. Las prácticas que se realicen en el marco de Programas o Proyectos de protección social adelantados por el Estado o por el sector privado, de conformidad con los criterios que establezca el Ministerio de la Protección Social. (Diario oficial, 2003)

Proyecto de Ley 185 de 2011, Artículo 1° “La pasantía o práctica empresarial, es un proceso sistemático desarrollado por un estudiante de educación superior en instituciones públicas o privadas (...) donde se ponen en práctica los conocimientos adquiridos durante su carrera para realizar actividades que generen un impacto específico”.

Ley No 2039, del congreso de Colombia del 27 de Julio 2020, Parágrafo 1°. “La experiencia previa solo será válida una vez se haya culminado el programa académico, aunque no se haya obtenido el respectivo título, (...)”.

### **Aportes Técnicos, tecnológicos o científicos de los estudiantes en la pasantía.**

- Verificar que los contratos sean acordes al manual de funciones establecido por la empresa. E indagar por medio de una encuesta las labores
- Hacer auditoria a Control Interno para verificar el cumplimiento de las actividades mensuales, mediante un cronograma.
- Comparar los extractos bancarios con la contabilidad de la empresa manual y los registros en Siigo
- Elaboración de encuesta al cliente interno, para saber la satisfacción con el clima laboral y saber qué tipos de mejorías se deben realizar.

- Realizar un cronograma para el reintegro de las actividades presenciales a las oficinas de Fijación Externa con respecto a la nueva normativa por emergencia sanitaria.
- Conociendo las compras nacionales de Fijación Externa, comparar las facturas de los proveedores con la del cliente para asegurar la utilidad en la comercialización, de lo contrario realizar los ajustes pertinentes.
- Realizar compra al nuevo proveedor del clavo de schaz ECO SINTESIS COLOMBIA ya que se estaban generando pérdidas porque la empresa realiza una negociación de portafolio con sus clientes y el precio no cambia. Aceptada por la Dirección.

## Conclusiones

La pasantía permite al estudiante conocer el entorno real en el cual se desempeña

La actualización de datos y de información da acceso a la competitividad en una empresa.

Comercializadora Fijación Externa cuenta con excelente talento humano, en pro del cumplimiento de la misión y visión de la misma.

Los proveedores son uno de los factores clave para determinar el precio de un producto.

Es importante que en las empresas se de oportunidades a los pasantes, quienes aportan ideas innovadoras por ende beneficios.

Las tecnologías y métodos conllevan a la efectividad en los procesos internos y externos de la empresa.

Todos los colaboradores deben tener asignado sus actividades de manera clara y precisa para garantizar que no quede ninguna por realizar y su buen desempeño.

## **Recomendaciones**

Continuar con la auditoria de compras la cual se maneja en formato Excel propuesta por el pasante.

Cambiar para el producto Schanz el proveedor ortomac implante bienestar, por el proveedor: eco-síntesis Colombia s.a.s, ya que ellos manejan el mismo producto a un precio más bajo.

Evaluar cada 3 meses, mediante la estrategia de cliente incognito la nueva competencia.

Negociar anualmente con los clientes de fijación externa el precio de los portafolios de los productos.

Seguir dándole el manejo a los cronogramas para tener ordenada la información y asegurar el cumplimiento oportuno de las actividades.

Sondear semestralmente nuevo portafolio de posibles proveedores.

## Glosario

**Auditoria de compra:** proceso para verificar y analizar los procesos de compras.

**Clavo SCHANZ:** Construido en titanio implantable utilizado para procedimientos de fijación externa.

**Cliente incognito:** estrategia de marketing, donde un profesional se camufla entre el resto de clientes.

**HGI SAS:** Sistema contable de la empresa para realización y revisión de facturas electrónicas.

**Matriz CAME:** siglas de Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar; las cuales son las acciones básicas que puedes aplicar a cada uno de los factores que hayas identificado en tu matriz DOFA.

**Osteosíntesis:** Operación quirúrgica que consiste en la unión de fragmentos de un hueso fracturado mediante la utilización de elementos metálicos.

**Outsorsing:** subcontratación de tareas por parte de la empresa a otra empresa.

**Portafolios:** documento físico o digital que expone los productos para la venta con sus respectivas características y precios.

**SIIGO:** Software contable y administrativo.

## Bibliografía

TORRES Hernandez Zacarias. (2014). Teoría general de la administración. México. 2 edición. Pag.107. Disponible en:

<https://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074386196.pdf>

Decreto 933 DE 2003, de 14 de abril, Por medio del cual se reglamenta el Contrato de Aprendizaje y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial No. 45.160. Bogotá, D. C., a 11 de abril de 2003. Disponible en:

[https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/decreto\\_0933\\_2003.htm](https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/decreto_0933_2003.htm)

LEY 2043 de 2020 por medio de la cual se regula la práctica laboral para estudiantes de educación superior y se dictan otras disposiciones. Senado de la Republica. 8 de agosto de 2018. Disponible en:

<http://leyes.senado.gov.co/proyectos/images/documentos/Textos%20Radicados/proyectos%20de%20ley/2018%20-%202019/PL%20084-18%20Pasantias.pdf>

LEY 2039 de 27 Julio 2020 por medio del cual se dictan normas para , promover la insercion laboral y productiva, de los jóvenes, y se dictan otras disposiciones. Bogota D.C. disponible en:

<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%202039%20DEL%2027%20DE%20JULIO%20DE%202020.pdf>

Coronel Dustin, Saca Juan, Cartuche David, Rodriguez Luis (2018). La incidencia del Uso de un manual de funciones en las Micro y pequeñas empresas.págs. 99-112. Disponible en:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/catart?codigo=6828556>



Anexos

Facturas comparativas de la compra del clavo Schanz con los dos proveedores.

**ORTOMAC S.A.S.**  
Implante Bienestar

**Factura Electrónica de Venta ORIGINAL -**  
Número: FUE50498  
Fecha de la factura: 2021-01-13 08:00:00  
Fecha de Validación: 2021-01-13 11:10:00-05:00  
Ciudad: PASO  
Punto de venta: 113788  
Punto de venta: 113788  
Código Postal: 113788  
Método de Pago: Plan 9900 - Vencimiento 2021-04-13  
Medio de Pago: Transferencia Banca  
Tipo de compra: Crédito  
Código: 000

Cód. de Artículo	Cód. Extern	Descripción	DIA	Lote	CANT	Precio Unitario	Importe
149-200		CLAVO SCHANZ 5.0MM, ROSCA 3.0MM X 150MM, CONICO ENZ AUTOMASCANTE, SS + HA	43771	2.00	489,000.00		876,000.00

**Totales:**  
SUBTOTAL: 876,000.00  
TOTAL + IVA: 976,000.00  
RETRAENTE 2.89 %: 24,450.00  
TOTAL A PAGAR: 951,550.00

**TOTAL ITEMS 1**  
BASE IVA: 0.00  
BASE EXCLUIDA: 876,000

OBSERVACIONES: INVIVA 201204-0009011 IV 2022-07-31 ARTICULOS 549-300

**ECO-SISTEMAS COLOMBIA S.A.S.**  
NT 800338425  
Orlando E.F. GARCIA  
Tel: (04) 9019704022  
Medellin - Colombia  
jeruz20@gmail.com

**Factura electrónica de venta No. FACT-347**

Comercializadora Ejación edema  
600.084.479-7  
Dirección: Cra. 36 9-134 Avenida Panamericana  
Teléfono: (022) 7298226  
Ciudad: Pasto - Colombia

Fecha y hora factura: 22/01/2021 08:12  
Emisión: 22/01/2021 08:12  
Validación: 22/01/2021

Item	Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Clavo de Schanz inoxidable de HA	500.00	100,000.00	48,750,000.00

**Totales:**  
Valor en Letras: Cuentei y ocho millones setecientos cincuenta mil pesos mdcxviii  
CONDICIONES DE PAGO: Contado  
Retenente 2.85%: 1,250,000.00  
TOTAL A PAGAR: 48,750,000.00

OBSERVACIONES: Forma de pago: 50% anticipado, 50% a 30 días después del despacho.

### Encuestas al cliente externo

**PROCESO COMERCIALIZACIÓN EVALUACIÓN DEL SERVICIO**

Califica FO-CO 088  
Versión: 1  
Fecha: 23/02/2017  
Página: 1/1

FECHA: 18 FEB 2021 Entidad: PROXIMIDAD

MARQUE CON UNA "X" SU CALIFICACIÓN AL FRENTE DE CADA PREGUNTA

ASPECTOS A EVALUAR	EXCELENTE	BUENO	ACEPTABLE	INSUFICIENTE
¿La calidad de comunicación previa entre el área comercial y el especialista es?	X			
¿La calidad y características de los implantes Quirúrgicos suministrados por nuestra empresa son?	X			
¿El Instrumento Quirúrgico utilizado para la colocación de los implantes suministrados por nuestra empresa es?	X			
¿La actitud, la disposición, diligencia y atención de nuestro soporte técnico en cirugía es?	X			

¿Cuál es su Nivel de satisfacción del servicio?

Muy Satisfecho  Satisfecho  Insatisfecho  Muy Insatisfecho

SUGERENCIAS O COMENTARIOS

Nombre del especialista: EDUARDO BENAVIDES Firma: [Firma]  
Comercializadora Fijación Externa S.A.S. agradece sus sugerencias

Espacio para ser diligenciado por COMERCIALIZADORA FIJACION EXTERNA S.A.S.

Nombre Instrumentador QX: LUIS QUINERO Nombre del Especialista: EDUARDO BENAVIDES  
Nombre del Paciente: KATHERIN COCAL N° de C.C. o historia del Paciente: 10877700028

### Auditoria de compras

AUDITORIA DE COMPRAS (2) - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

Calibri 11 Fuente Alineación Número Estilos Celdas

Comercializadora Fijación Externa SAS  
PROCESO DE CONTROL INTERNO  
AUDITORIA DE COMPRAS

Mes: ENERO Año: 2021

#	PROVEEDOR	FACTURA COMPRA	VALOR COMPRA	FACTURA VENTA	VALOR TOTAL VENTA	MATERIAL FACTURA	MATERIAL ADICIONAL	DIFERENCIA	CLIENTE	NOVEDAD
1	ORTOMAC	565307	\$ 489.000	6920	\$ 462.000	\$ 462.000	\$ -	\$ -27.000	MEGATECNOLOGIA	MEJOR VALOR COBRADO, CLAVO SCHANZ HA (\$489.000-\$462.000)
2	ORTOMAC	565305	\$ 7.529.580	5136	\$ 20.240.750	\$ 20.240.750	\$ -	\$ 12.711.170	HUSPOPAHAN	OK
3	ORTOMAC	565303	\$ 4.011.000	7381	\$ 9.451.694	\$ 9.451.694	\$ -	\$ 5.440.694	COMPLEMENTOS HOSPITALARIOS	OK
4	ORTOMAC	565301	\$ 2.477.000	5100	\$ 31.073.864	\$ 15.200.000	\$ -	\$ 11.723.000	HUSPOPAHAN	OK
5	ORTOMAC	565302	\$ 2.934.000	5138	\$ 19.199.800	\$ 2.166.000	\$ -	\$ -768.000	IV NIVEL	MEJOR VALOR COBRADO, CLAVO SCHANZ HA (\$489.000-\$361.000)
6	ORTOMAC	565408	\$ 5.934.000	6406	\$ 13.780.000	\$ 13.780.000	\$ -	\$ 7.846.000	SUMINISTROS Y DOTACIONES	OK
7	ORTOMAC	564978	\$ 10.040.000	7382	\$ 13.590.844	\$ 13.590.844	\$ -	\$ 3.550.844	COMPLEMENTOS HOSPITALARIOS	OK
8	ORTOMAC	564949	\$ 14.959.000	7380	\$ 20.305.182	\$ 20.305.182	\$ -	\$ 5.346.182	COMPLEMENTOS HOSPITALARIOS	OK
9	ARTHROMEDS	1436	\$ 1.906.567	6487	\$ 2.047.700	\$ 2.047.700	\$ -	\$ 141.133	MEDICAL HELP	OK
10	ARTHROMEDS	1435	\$ 7.907.598	6537	\$ 9.808.700	\$ 9.808.700	\$ -	\$ 1.901.102	MEDICAL HELP	OK
11	ARTHROMEDS	1503	\$ 702.755	6536	\$ 1.060.000	\$ 1.060.000	\$ -	\$ 357.245	MEDICAL HELP	OK
12	ARTHROMEDS	1530	\$ 378.525	7101	\$ 2.560.250	\$ 1.776.500	\$ -	\$ 1.397.975	AIC	OK
13	ARTHROMEDS	1541	\$ 1.602.783	7429	\$ 2.901.094	\$ 1.690.500	\$ -	\$ 87.717	MEDICAL HELP	OK
14	SERMEDS	1576	\$ 3.675.000	7097	\$ 34.504.226	\$ 8.300.000	\$ -	\$ 4.625.000	AIC	OK
15	MEDINER	71440	\$ 10.637.863	6810	\$ 22.321.599	\$ 16.119.600	\$ -	\$ 5.481.937	HSLV	OK
16	SAMPORO	4037	\$ 614.327	6775	\$ 2.360.000	\$ 2.360.000	\$ -	\$ 1.745.673	IV NIVEL	OK
17	IBC HOLDING	4037	\$ 2.897.310	7001	\$ 9.810.000	\$ 9.810.000	\$ -	\$ 6.912.690	MEGATECNOLOGIA	OK
18	IV NIVEL	1219	\$ 34.167.764	7156	\$ 49.848.370	\$ 49.848.370	\$ -	\$ 15.680.606	HUONARINO	OK
19	IV NIVEL	1245	\$ 7.116.890	7197	\$ 9.757.888	\$ 9.757.888	\$ -	\$ 2.641.098	HUONARINO	OK
20	IV NIVEL	1185	\$ 4.057.764	6798	\$ 7.710.886	\$ 7.710.886	\$ -	\$ 3.053.192	FHSP	OK
21	IV NIVEL	1195	\$ 4.851.884	6789	\$ 8.785.878	\$ 8.785.878	\$ -	\$ 3.934.714	FHSP	OK
22	IV NIVEL							\$ -		

ENERO 2021 AUDIT. COMPRAS

Página 2

## Cronograma Control Interno

CRONOGRAMA CONTROL INTERNO (1) - Excel

	DOCUMENTOS SOLICITADOS	SOLICITADOS A:	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	FECHA	FRECUENCIA	REGISTROS
1	<b>CRONOGRAMA DE CONTROL INTERNO</b>					
2						
3						
4	1. Formatos de Legalización 2. Informe de tesorería 3. Extractos tarjetas mas efectivas	1. Solicitante de gros 2. Gerencia Administrativa y Financiera 3. Contabilidad	Revisión Cajas Menores y Viáticos	del día 5 al día 15	Mensual	1. Formato de Legalización 2. Registro de revisión y reporte
5	1.Extractos bancarios 2. Informe de Tesorería 3.Reportes SIIGO	1.Gerencia Administrativa y Financiera 2. Contabilidad	Revisión Ingresos y Egresos	del día 15 al día 18	Mensual	1.Registro de revisión
6	1.Reporte ventas 2.Reporte pagos	1. Sistema HGI 2. Cartera	Revisión recaudo de cartera	del día 20 al día 25	Trimestral	1.Registro recaudo de cartera 2.Indicador
7	1.Reporte hallazgos	1. Profesional Administrativo	Revisión facturación	viernes de cada semana	Semanal	1. Reunión y acciones de mejora
8	1.Reporte pendientes	1. Profesional Administrativo	Control gastos pendientes por facturar	viernes de cada semana	Semanal	1. Reunión y acciones de mejora
9						