

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Informe final práctica empresarial TH de Colombia S.A

César Fernando Otero Becerra

**Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en
Negocios Internacionales**

Tutor

Guillermo Barreto

**Universidad santo tomas, Bucaramanga
División de ciencias económicas y administrativas
Facultad de negocios internacionales**

2015

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios que me guio durante el transcurso de mi aprendizaje y en la toma de decisiones; a mis Padres, Hermano, Abuelos (as), Tíos (as), Primos (as), y a Karen Melissa Hernández quienes siempre me apoyaron y aportaron consejos para que todo esto fuese posible.

Agradecimientos

A Dios por mostrarme siempre el camino adecuado, porque me brindo siempre un día nuevo para aprender y luchar por conseguir mis sueños y anhelos, y regalarme salud para continuar con mi aprendizaje diario.

A mis padres César Augusto Otero Mantilla y Sandra Liliana Becerra Puerto, gracias por su esfuerzo para brindarme una mejor educación, porque gracias a ustedes y a sus consejos he logrado finalizar mi carrera profesional con los mejores méritos, por ser mis amigos y siempre llenarme de energía y ánimo para seguir adelante. Por ustedes es quien soy lo que soy hoy en día.

A mi hermano Jorge Enrique Otero Becerra, siempre conté con su apoyo, con sus frases de ánimo y compromiso, porque que siempre puedo contar contigo y me has enseñado que todo con esfuerzo es mejor.

A mis demás familiares; Abuelos (as), Tíos (as) Primos (as) porque siempre demostraron su alegría por verme aprender y formarme semestre a semestre.

Quiero agradecer especialmente a Karen Melissa Hernández Cardona, quien desde primer semestre ha estado a mi lado, día a día viviendo los altibajos de la vida universitaria, compartiendo y disfrutando de mis triunfos y derrotas, de mis alegrías y tristezas, gracias por tu amor, respeto y compañía.

A TH de Colombia S.A por brindarme la oportunidad y confianza de realizar mis prácticas en su compañía aprendiendo de cada uno de sus empleados cosas nuevas cada día; igualmente a la Universidad Santo Tomas por ser el templo del conocimiento y sabiduría que me formo como Profesional en Negocios Internacionales.

Contenido

1. Introducción	12
1.1 Justificación.....	13
1.2 Objetivos	14
1.2.1 Objetivo General.....	14
1.2.2 Objetivos Específicos.....	14
2. Perfil de la empresa	15
2.1 Objeto principal.....	15
2.2 Estructura Organizacional	16
2.3 Portafolio de productos y servicios	17
3. Cargo y Funciones	18
3.1 Cargo	18
3.2 Funciones	19
3.2.1 Cotizar productos y servicios necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.	19
3.2.2 Realizar órdenes de compra de los productos o servicios cotizados.	25
3.2.3 Crear requerimientos de compras.	26
3.2.4 Autorizar órdenes de compra de menor cuantía.	27
3.2.5 Contactar nuevos proveedores.	29
3.2.6 Negociar condiciones de pago con proveedores nacionales e internacionales.	35
4. Marco conceptual y normativo sobre las funciones desempeñadas	39
5. Aportes.....	43
5.1 Del estudiante a la empresa, como valor agregado	43
5.2 De la empresa a la formación profesional del practicante	45
6. Conclusiones y Recomendaciones.....	46

Lista de Tablas

Tabla 1. Eje Homocinético	17
Tabla 2. Modelos Productos y / o Servicios	20
Tabla 3. Modelo de cuadro comparativo	23
Tabla 4. Propuesta Vimel año 2015.....	37

Lista de Figuras

Figura 1 Organigrama THC.....	16
Figura 2 Flujograma Función 1	19
Figura 3 Flujograma Función 2	25
Figura 4 Flujograma Función 3	26
Figura 5 Flujograma Función 4	27
Figura 6 Cuantías para Aprobación	28
Figura. 7 Nuevos Proveedores.....	29
Figura 8 Flujograma Función 6	35
Figura 9: Esquema Operativo	40
Figura 10 Sistemas Informáticos	42

Lista de Apéndices

APENDICE A.....	48
APENDICE B.....	49
APENDICE C.....	50
APENDICE D.....	51
APENDICE E.....	52
APENDICE F.....	52

Glosario

Aprobador: Persona designada por la compañía para autorizar compra de productos y / o servicios. (TH De Colombia S.A, 2015).

Crédito: Tiempo otorgado por los proveedores para el pago de productos y / o servicios. (TH De Colombia S.A, 2015).

Eje Homocinético: Transmite la fuerza y la velocidad generada en el motor del vehículo hasta las ruedas. (TH De Colombia S.A, 2015).

Exportar: Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. (TH De Colombia S.A, 2015).

IBM Lotus Note: Programa adquirido por TH de Colombia S.A para realizar requisiciones de productos y / o servicios necesarios para el correcto funcionamiento de la compañía. (TH De Colombia S.A, 2015).

Importar: Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. (TH De Colombia S.A, 2015).

Insumos: Materiales adquiridos para el buen funcionamiento de la compañía. (TH De Colombia S.A, 2015).

Lync: Programa adquirido por TH de Colombia S.A para tener contacto inmediato con cualquiera de los empleados de DANA Corp.

Mercancía: Es todo aquello que se puede vender o comprar. (TH De Colombia S.A, 2015).

Orden de Compra: Documento oficial, autorizado por DANA Corp, para formalizar la compra de algún producto y / o servicio requerido por la compañía. (TH De Colombia S.A, 2015).

OWD: Programa adquirido por TH de Colombia S.A para el manejo del correo corporativo y contacto con proveedores nacionales o internacionales. (TH De Colombia S.A, 2015).

Proveedores: Son partícipes esenciales de la compra y la contratación, se materializa a través de la provisión de bienes, obras y servicios que ofrecen estos de diversas regiones en Colombia y de numerosos países en el mundo. (TH De Colombia S.A, 2015).

QAD Production: Programa adquirido por TH de Colombia S.A para realizar las órdenes de compra de productos y / o servicio necesarios para el correcto funcionamiento de la compañía. (TH De Colombia S.A, 2015).

Tarifas: Costo de adquisición de productos y / o servicios, estas tarifas se pueden dar en rangos por Kg, por hora laborada o por servicio contratado. (TH De Colombia S.A, 2015).

THC: Acrónimo de Transejes Transmisiones Homocinéticas de Colombia S.A. (TH De Colombia S.A, 2015).

Resumen

Este informe muestra mi desempeño en la empresa TH de Colombia S.A como practicante de Negocios Internacionales cumpliendo a cabalidad cada una de las funciones asignadas por la compañía.

Comenzando un proceso de búsqueda de ahorros y mejores precios en la compra de productos y / o servicios, seleccionando posibles proveedores y negociando con estos condiciones de pago y tiempos de entrega, así mismo realizando órdenes de compra para la adquisición de estos productos y / o servicios. De igual modo buscando nuevos proveedores nacionales o internacionales que nos ofrezcan mejores precios y sean aliados estratégicos que ayuden en el crecimiento de TH de Colombia S.A

1. Introducción

El presente trabajo contiene los resultados de la práctica empresarial que lleve a cabo en la empresa TH DE COLOMBIA S.A; En esta empresa fui asignado como practicante de Compras y Logística para realizar las funciones correspondientes al cargo de *analista de compras y suministros*.

También, tuve la oportunidad de aplicar conocimientos en Negociación con proveedores Nacionales e Internacionales, aprender a trabajar en equipo, asumir responsabilidades tanto personales como laborales.

Este informe está conformado por lo siguiente:

1. Introducción
2. Perfil de la empresa.
3. Cargos y Funciones.
4. Marco conceptual y normativo.
5. Aportes.
6. Conclusiones y recomendaciones.

1.1 Justificación

Realizar la práctica empresarial es la oportunidad para el estudiante que ha terminado materias y que quiera demostrar los conocimientos adquiridos durante la formación universitaria ante la empresa. A su vez la experiencia que se va adquirir en la práctica es muy importante para el fortalecimiento profesional y personal.

Esta opción de grado en el cual se demuestra las habilidades, destrezas de cada estudiante; y el conocimiento adquiridos durante los años en la universidad y genera en el estudiante sentido de responsabilidad y cumplimiento optimo sobre sus funciones, buscando los beneficio para el crecimiento de la compañía.

Además se abre espacio laboral en la empresa y se obtiene experiencia directa de trabajadores que han estado durante muchos años en la empresa y quienes pueden ser tus modelos en búsqueda del éxito profesional.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera profesional en Negocios Internacionales en áreas como gestión de compras y abastecimientos, negociación, exportaciones e importaciones y trámites aduaneros para el desarrollo de las funciones asignadas como practicante en el área de Compras y Logística en la empresa TH de Colombia S.A.

1.2.2 Objetivos Específicos

1. Generar ahorros en la adquisición de productos y / o servicios para TH de Colombia S.A
2. Apoyar a TH de Colombia S.A en el desarrollo de nuevos proveedores de productos y / o servicios en el mercado nacional e internacional.
3. Negociar nuevas condiciones de pago, obteniendo créditos con proveedores nacionales e internacionales de TH de Colombia S.A.
4. Adquirir experiencia en el campo de los negocios internacionales, para fortalecer mi desempeño y futuro posicionamiento en el campo laboral.
5. Fortalecer valores personales y empresariales, que contribuyan en la formación integral del futuro profesional.

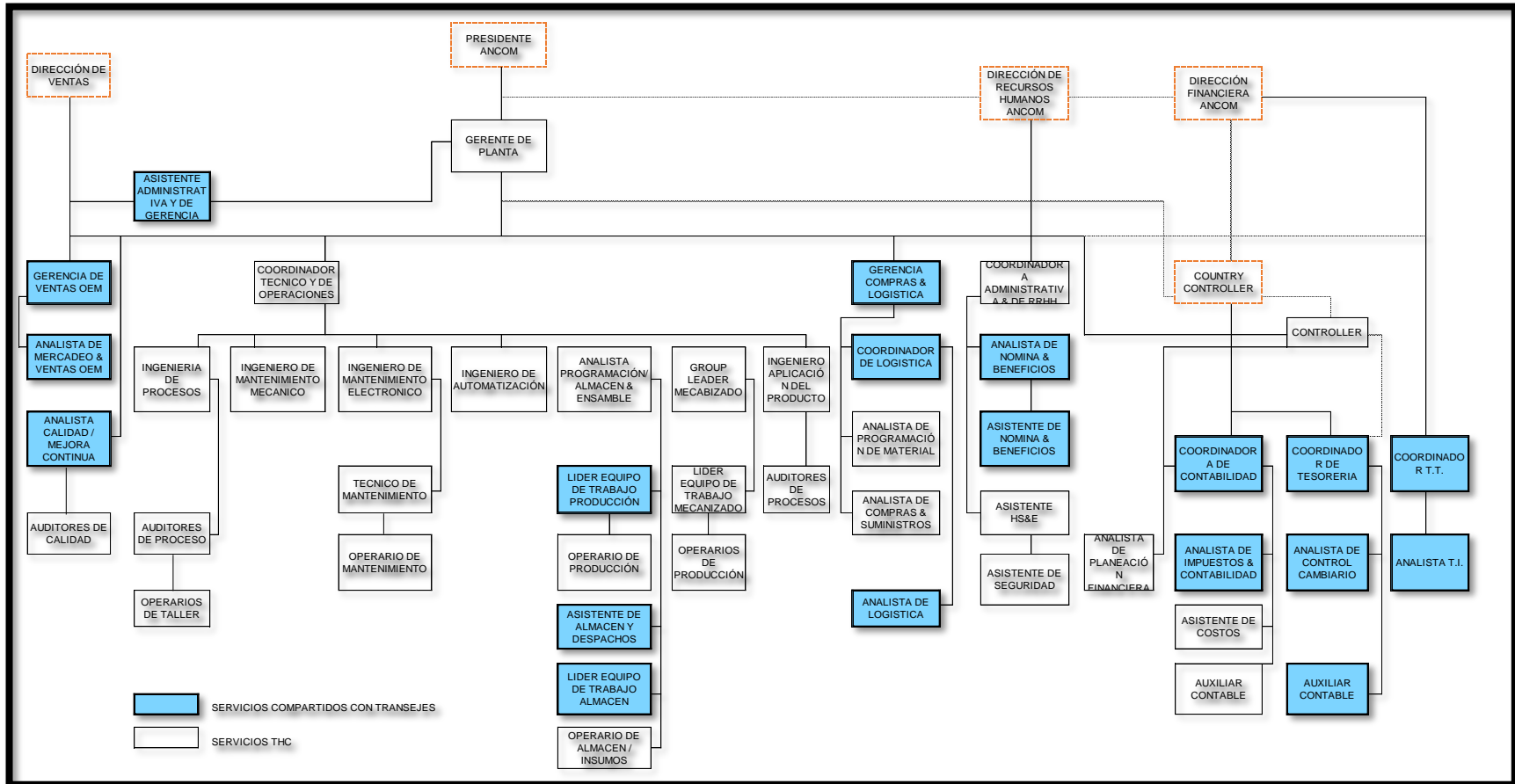
2. Perfil de la empresa

2.1 Objeto principal

Que por escritura pública No. 2.274 antes citada consta: “la fabricación y ensamble de partes de juntas de velocidad constante y ejes intermedios y el ensamble de ciertos tipos de ejes de velocidad constante para la venta a fabricantes y a los distribuidores finales de carros de pasajeros y vehículos comerciales. Además, en el desempeño de su objeto social la compañía podrá dar u obtener propiedad muebles e inmuebles bajo arrendamiento, ser socio o accionista de sociedades anónimas o compañías limitadas que tengan relación directa con el objeto social principal sujetos a las disposiciones de la ley y de estos estatutos. Podrá igualmente importar todo tipo de bienes muebles, exportar productos terminados o en proceso, así como materia prima, afectar y limpiar de cualquier forma el título que pueda tener sobre sus bienes muebles e inmuebles con el fin de obtener créditos con entidades financieras que permitan el desempeño de las actividades de su objeto social, girar, aceptar, endosar, descontar y en general, negociar en todo tipo de instrumentos y documentos de deuda, participar en licitaciones públicas o privadas, por curso o invitación con el fin de promover y vender sus productos, suscribir contratos comerciales tales como seguros, suministros, deposito, cuentas bancarias, crédito, suscripción de acciones, lo anterior a modo de ilustración y no de limitación. En general, la compañía podrá llevar a cabo todos los actos y contratos directamente relacionados con su objeto social y aquellos cuyo propósito sea el de ejercer los derechos o cumplir con las obligaciones que sean el resultado legal o convencional de sus actividades” (Cámara de Comercio, 4p, 2015).

2.2 Estructura Organizacional

Figura 1 Organigrama THC



Fuente: DANA Corp.

2.3 Portafolio de productos y servicios

EJE HOMOCINETICO PARA VEHICULO

Tabla 1 Eje Homocinético

PRODUCTO	
Eje homocinético completo	
Tulipas	
Interejes	
Juntas Fijas	
Trípodes	

Fuente: TH de Colombia S.A

Características

Eje homocinético de marca SPICER de color plateado gris, hecho de acero, con forma cilíndrica delgada en el medio, y forma escalonada a los lados; sirven para transmitir la fuerza y la velocidad generada en el motor del vehículo hasta las ruedas, estas juntas tienen mayor dureza, durabilidad y resistencia

3. Cargo y Funciones

3.1 Cargo

Analista de compras y suministros

La función de un analista de compras es buscar las mejores opciones, para cumplir con los requerimientos sobre materiales, elementos, repuestos, componentes y servicios requeridos para el buen funcionamiento de la compañía.

El analista de compras debe poseer una clara comprensión de los objetivos y principios básicos de la función de compras que permita adaptar las decisiones pertinentes que toda organización requiere para el cumplimiento a nuestros clientes.

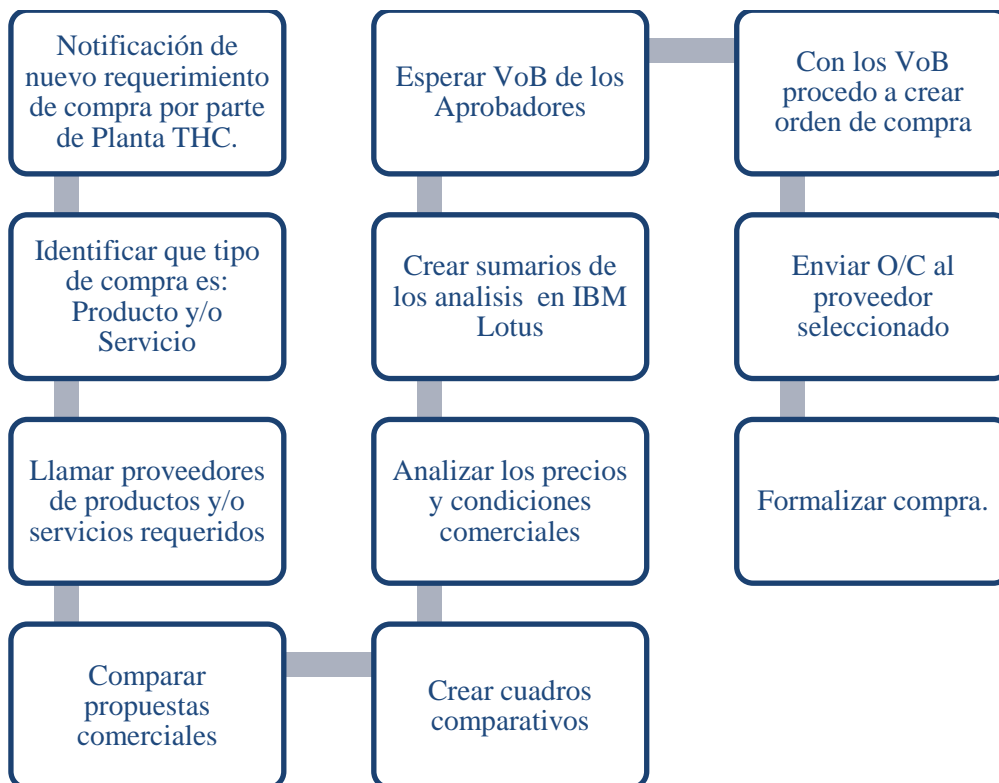
Desde el departamento de compras se abarcan todas las actividades necesarias para abastecer materiales y servicios que la organización requiera, esto se desarrolla en conjunto con los requerimientos en el departamento de ingeniería para la producción y manufactura del producto final, siempre pensando en la filosofía JUST IN TIME, no comprar por comprar, sino comprar lo que se requiere evitando incrementar los inventarios no necesarios.

Por todo esto se abre un espacio muy importante para que el profesional en Negocios Internacionales desarrolle su carrera y aplique conocimientos adquiridos durante su formación profesional, en temas como la gestión de compras, el manejo de inventarios y las relaciones con los proveedores tanto nacionales como internacionales.

3.2 Funciones

3.2.1 Cotizar productos y servicios necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.

Figura 2 Flujograma Función 1



Autor: César Otero





Fuente: TH de Colombia S.A

Para llevar a cabo esta función se me notifica el nuevo requerimiento de compra de productos y/o servicios por medio de IBM Lotus Notes programa adquirido por THC para realizar requisiciones de productos y / o servicios por parte de los departamentos de Ing. de Mantenimiento, Ing. de Producción, Ing. de Nuevos Desarrollos, Ing. de Calidad, Almacén de Insumos, departamento de logística, Sistemas Informáticos o Recursos Humanos.

Los requerimientos más frecuentes de las divisiones anteriormente citadas pueden ser los siguientes:

Tabla 2 Modelos Productos y / o Servicios

Departamentos	Productos y / o Servicios		
<p>ING. Mantenimiento</p>	<p>Rodamientos</p>  <p>Necesarios para reparación de balineras y bandas transportadoras, de máquinas y equipos de producción.</p>	<p>Herramientas</p>  <p>Necesarias para trabajos diarios, en el taller o en planta de producción.</p>	<p>Alquiler de Montacargas</p>  <p>Se alquilan para mover máquinas de puesto o para realizar mantenimiento preventivo y/o correctivo.</p>
	<p>ING. Producción</p>	<p>Herramientales (Racks)</p>  <p>Dan estriados y/o roscas a las tulipas o juntas fijas las cuales hacen parte del eje homocinético; material importado.</p>	<p>Discos Diamantados</p>  <p>Requeridos para cortes de piezas y retrabajos por condiciones de calidad de acuerdo el cliente, material importado.</p>

<p>ING. Calidad</p>	<p>Instrumentos de medición</p>  <p>Necesarios para detectar problemas de calidad en las piezas antes de ser ensambladas en el eje homocinético.</p>	<p>Spline Gauges</p>  <p>Mayor fabricante del mundo de medidores estriados y engranajes maestros, para comprobar 100% calidad de las piezas fabricadas, proveedor Internacional.</p>	<p>Servicio de Calibración</p>  <p>Calibración de dispositivos de medición en Temperatura, Masa y Balanzas, Mediciones Eléctricas, Presión, Volumetría, Equipos Físicoquímicos y Dimensionales.</p>
<p>ING. Nuevos Desarrollos</p>	<p>Aceros y Cobres</p>  <p>Necesarios para elaboración de duchas de temple necesarias para el proceso endurecimiento de las tulipas o juntas fijas.</p>	<p>Porta Uñas y Placas metal duro</p>  <p>Útiles de sujeción para máquina-herramientas con los cuales se da terminado a los componentes del eje Homocinético.</p>	<p>Servicio de Mecanizado</p>  <p>Es la conformación de piezas mediante la eliminación de material, ya sea por arranque de viruta o por abrasión.</p>

<p>Almacén Suministros Y Logística</p>	<p>Embalajes</p>  <p>Cajas requeridas para empaque de Eje Homocinético. Cintas para el sellado de cajas. Zuncho para el amarre de las estibas.</p>	<p>Papelería</p>  <p>Carpetas, marcadores, archivadores, resaltadores, talonarios varios, lapiceros, entre otros artículos para uso en la oficina.</p>	<p>Servicio de Fletes Internacionales</p>  <p>Se contrataban Fletes Aéreos, Marítimos y Terrestres para el transporte de mercancías. Ya sea de Importación o Exportación.</p>
<p>ING. Sistemas Y Recursos Humanos</p>	<p>Equipos de computo</p>  <p>Computadores, impresoras, tintas y consumibles de estos equipos, así como sus accesorios.</p>	<p>Pago de nomina</p>  <p>Coordinar el pago de la nómina de empleados contratados por bolsa de empleo de acuerdo a requerimientos de producción.</p>	 <p>Celebraciones</p> <p>Cotizar celebraciones día de la mujer, detalles para el día de los niños, fiesta fin de año THC y demás requerimientos de RR.HH</p>

Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

Se procede a contactar los proveedores de estos productos y / o servicios mencionados en la Tabla 2, ya sea con proveedores nacionales o internacionales los cuales ya se encuentran registrados en nuestra base de datos del programa anteriormente citado , este contacto se realiza por medio de e-mail, vía telefónica o visitas comerciales de nuestros proveedores; luego de este contacto estos envían sus propuestas o cotizaciones con el valor de los productos y/o servicios y sus condiciones para la entrega. Cuando se reciben las propuestas se realiza un cuadro comparativo en Excel en el cual se muestran las diferencias entre precios y formas de pago para este requerimiento como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 3 Modelo de cuadro comparativo

PROPUESTAS AROMATIZADORES DE AMBIENTE				
	Prohygiene	Bon aire aerosol automática	Automático aerosol Glade J&J	Air wick
Costo Unitario	26.796	25.000	25.550	33.350
10 Unidades	267.960	250.000	255.500	333.500
Costo del repuesto		14.580	17.150	15.250
10 Repuestos		145.800	171.500	152.500
Costo Mensual	267.960	395.800	427.000	486.000
Costo Anual	3.215.520	4.749.600	5.124.000	5.832.000
AHORRO ANUAL				2.019.680
NOTA 1: El proveedor Prohygiene nos ofrece este servicio con una visita mensual para verificar el correcto funcionamiento del sistema; también ellos se encargan del mantenimiento y acondicionamiento mensual de los equipos.				
NOTA2: El proveedor Prohygiene nos ofrece hasta 45 días para el pago.				
NOTA 3: Los sistemas de aerosol "Bon aire, Glade y Air wick se comprarían en el Cadenas de Grandes Superficies, y mensualmente alguien encargado en la empresa debe estar cambiando el repuesto; adicionalmente el pago seria inmediato.				
NOTA 4: Se requiere de este aromatizador para disminuir malos olores que se generan especialmente en los baños por su uso normal.				

Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

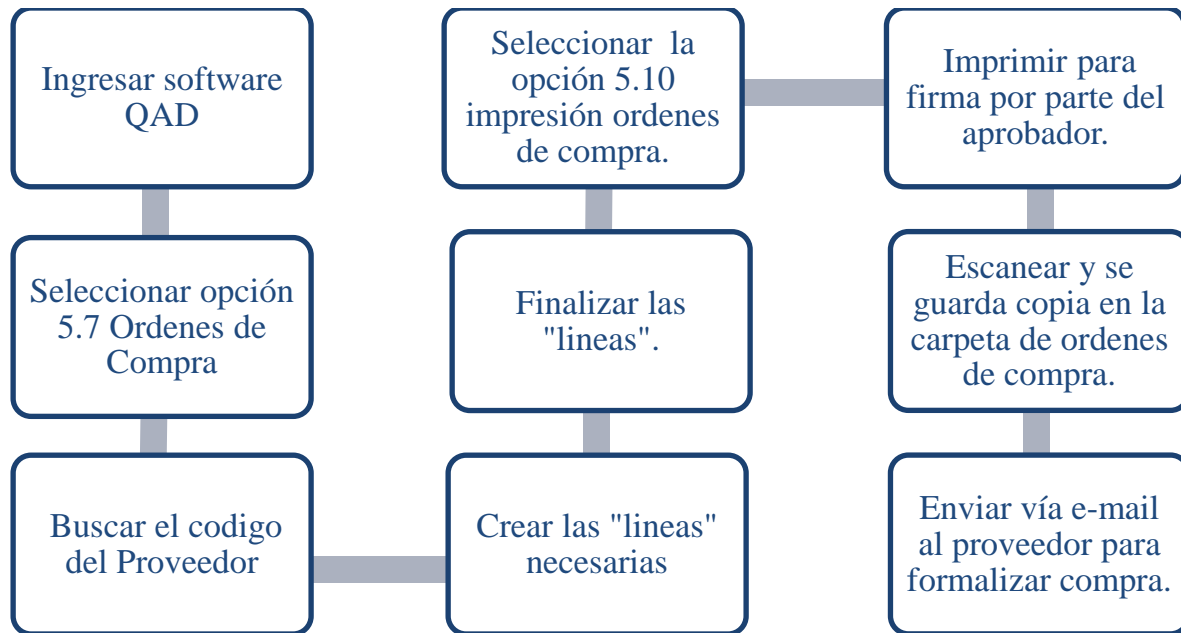
Identificamos cual ofrece la mejor propuesta, de acuerdo a precio y condiciones de prestación y / o entrega del producto o servicio; continuamos con la elaboración del sumario el cual se crea nuevamente en el programa, donde se identifican los proveedores que seleccionamos sus condiciones, su precio y su tiempo de pago, se adjunta también los cuadros explicativos como lo muestra la tabla 3 anteriormente mencionada, completo este sumario se envía aprobación por parte de Gerente de Compras, Aprobador del Área de requerimiento de compra, y Gerencia de Planta si los montos los ameritan, de estos montos hablaremos más adelante.

Si estos están de acuerdo con la adquisición de los productos y / o servicios adquirir estos proceden a dar su VoBo como lo muestra el *anexo 1*. Cuando contamos con todas las aprobaciones procedemos a realizar la orden de compra. En esta orden de compra se dejan claras las condiciones de pago negociadas, la cantidad de productos y/o servicio a adquirir, su precio unitario y su precio total; en la función siguiente explicaremos más a fondo el procedimiento para realizar la orden de compra en QAD programa adquirido también por THC para que el departamento de compra formalice estas compras.

Se envía esta orden de compra al proveedor por medio de e-mail para notificarle nuestro aval y que este pueda proceder con el despacho de producto o con la prestación del servicio.

3.2.2 Realizar órdenes de compra de los productos o servicios cotizados.

Figura 3 Flujograma Función 2



Autor: César Otero
Fuente: TH de Colombia S.A

Con la creación de los sumarios y la aprobación de estos se procede a realizar la orden de compra por medio del software QAD, software adquirido por la compañía para llevar control en las diferentes áreas de la compañía, como lo son Departamento Financiero y contable, almacén de insumos, Compras y Logística.

Se procede a la opción 5.7 órdenes de compra, aquí se identifica el proveedor, por medio de un código dado cuando el departamento financiero y contable lo crea en nuestra base de proveedores, automáticamente nos da su identificación comercial, las condiciones de pago pactadas con anterioridad, después se realizan “líneas” en las cuales se describen los productos y/o servicios a adquirir con su precio unitario y total, se crea línea por cada producto y / o servicio a adquirir, cuando se finalice estas líneas vamos a la opción 5.10 impresión de órdenes de compra, aquí se muestra un vista previa de la orden de compra si esta es correcta se imprime y se lleva a firma

Esta se imprime y se lleva a firma del aprobador correspondiente de acuerdo a los siguientes montos:

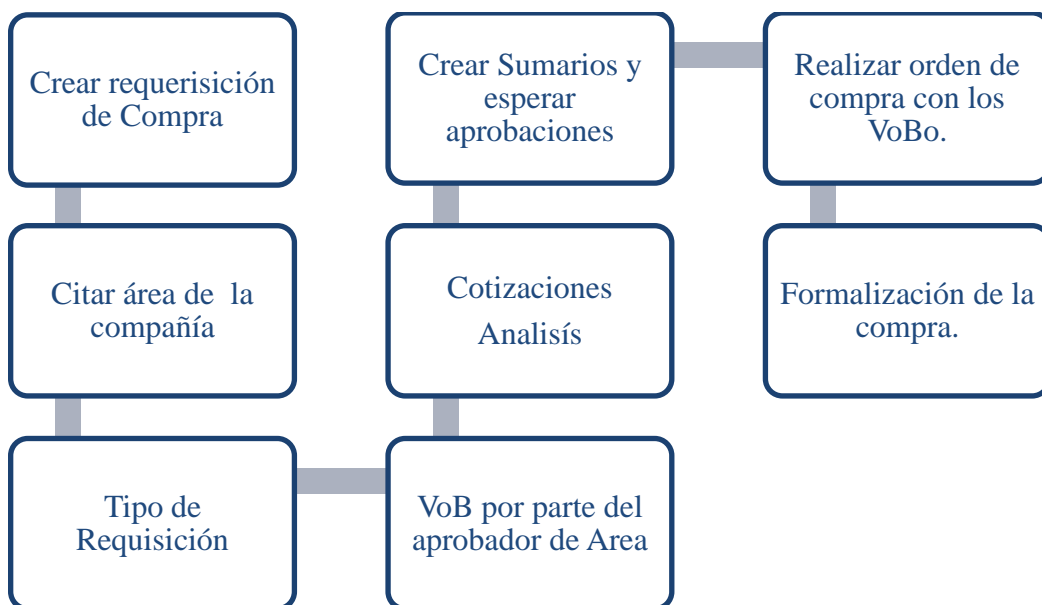
\$ 1 COP a \$ 400.000 COP = Firma Autorizada Analista de Compras y Suministros.
 \$ 400.001 COP a \$ 1'000.000COP = Firma Autorizada Jefe de Compras.
 \$1'000.001 COP en Adelante COP = Firma Autorizada Gerente de Compras.

Luego esta orden de compra se escanea y se guarda en el archivo de órdenes de compra para cuando lo requiera el departamento de auditoría y control pueda revisar la orden de compra original. Luego esta orden se envía al proveedor y se coordina por vía telefónica o e-mail el suministro de estos productos y / o servicios.

Modelo de orden de compra con firma aprobada ver anexo 2

3.2.3 Crear requerimientos de compras.

Figura 4 Flujograma Función 3



Autor: César Otero
 Fuente: TH de Colombia S.A

Para crear una requisición de compra, se debe utilizar el programa IBM Lotus Notes. ¿Porque debía crear requisiciones? Varios de las compras que realizaba requerían servicios de transporte internacional, es así que se debe solicitar este servicio para contar con el material en nuestra compañía.

Creamos la requisición para TH de Colombia S.A, desde el área funcional de compras y logística ya que es el área a la cual pertenezco, el tipo de requisición que se solicita es por servicios logísticos (Fletes Aéreos, Marítimos o Terrestres) necesarios para la importación o exportación del material requerido; esta solicitud se enviaba aprobación por parte del Coordinador Logístico de la Compañía el Señor Daniel Peñaloza ver anexo 3; con su aprobación procedía a crear un sumario para continuar con el proceso del cual hablamos en la función número 1, cotizar servicio de flete internacional, analizar las propuestas de acuerdo a precio y días de tránsito, creamos los sumarios con las comparaciones ver anexo 1, enviamos aprobación por parte de Gerencia de Compras, Aprobador de Área y Gerencia General ya que este tipo de Servicios Logísticos por dirección de Casa Matriz DANA Corp. Debe tener los 3 VoBo, seguimos con la generación de orden de compra y formalizamos la prestación del servicio contactando al proveedor y autorizando proceder con el servicio.

3.2.4 Autorizar órdenes de compra de menor cuantía.

Figura 5 Flujoograma Función 4



Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

Las órdenes de compra en TH de Colombia S.A se catalogan como:

Figura 6 Cuantías para Aprobación

\$ 1 a \$ 400.000 Cop	<ul style="list-style-type: none"> • Menor Cuantía • Autoriza: Analista de compras y suministros
\$ 400.001 a \$ 1'000.000 Cop	<ul style="list-style-type: none"> • Cuantía Media • Autoriza: Jefe de Compras
Mas de \$ 1'000.001 Cop	<ul style="list-style-type: none"> • Alta Cuantía • Autoriza: Gerente de Compras.

Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

Cuando la orden de compra está catalogada de menor cuantía la firmaba el Analista de Compras y suministros, en mi caso yo la autorizaba esto para agilizar los procesos y evitar demoras en el suministro de productos y / o servicios. En esta cuantía encontramos artículos como Herramientas como limas, discos de corte, aceites, materiales para trabajos menores como aceros, bronces y cobres, algunas mejoras locativas como pintura de paredes, arreglo de baños, material de ferretería como martillos, tornillos, tuercas, y algunos repuestos como rodamientos, correas, sensores, bombillos e implementos de seguridad como cascos, cuerdas, eslingas, máscaras y filtros entre otros.

Cuando La orden de compra se catalogaba como Cuantía Media la firmaba el Jefe de Compras de TH de Colombia S.A, En esta cuantía encontramos artículos como Herramientas de costo medio como máquinas de soldadura, herramientas de corte, algunas importadas como micrómetros, discos diamantados, repuestos para maquinas como tarjetas electrónicas, y demás artículos que sobre pasen los \$400.000 COP

Cuando lo orden de compra se catalogaba como Alta Cuantía la firmaba el Gerente de Compras de TH de Colombia S.A En esta cuantía encontramos artículos como: máquinas para fabricación de ejes, tulipas, trípodes, servicios de fletes internacionales, aéreos, marítimos y terrestres, Herramientas de uso en máquinas como Racks, Insertos en metal duro, también era la firma autorizada para servicios de contratación de personal adicional para producción, y órdenes de compra de material de uso anual, como Lubricantes para maquinas, gases industriales, energía, montacargas y demás productos y / o servicios que requiera TH de Colombia S.A y su costo exceda los \$800.000 COP

3.2.5 Contactar nuevos proveedores.

En busca de nuevas oportunidades de ahorro para la compañía, detecte varias posibles mejoras que se pueden ver reflejadas en mejores productos y / o servicios; a continuación nombrare 5 de ellos los cuales fueron los más representativos y como fue el proceso de contacto hasta finalizar con la orden de compra formalizando nuestra nueva relación comercial.

Figura. 7 Nuevos Proveedores



Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

CASO FEDEX

Requerimiento: Nuevo proveedor servicio Courier

Justificación: Proveedor actual DHL incremento precios del servicio.

Con este nuevo requerimiento se dio inicio a contactar proveedores de este servicio; se estableció contacto con UPS – FEDEX – DHL, con el fin de buscar las tarifas más competitivas para este servicio. Las 3 compañías enviaron sus propuestas con las cuales se procedió a realizar el cuadro comparativo (Ruta VS Precio*Kg.)

Con los resultados de este análisis se evidencia que los precios más competitivos los tenía el proveedor FEDEX, y se procedió a coordinar cita con la ejecutiva de cuenta Laura Álvarez.

Antes de esta reunión, se contactó con Philip Podevin, ejecutivo de cuenta de DHL, al ser este nuestro proveedor actual debíamos ser claros y comentarle que estábamos en búsqueda de un nuevo proveedor, él nos pidió tres meses para presentarnos una nueva propuesta comercial sobre el precio de las tarifas, la cual no pude aceptar ya que este servicio se utiliza con frecuencia por la compañía y seguir utilizando tarifas tan elevadas nos incrementaría nuestro costo logístico el cual afectaría nuestra utilidad. Por esta razón se tomó la decisión de continuar con la negociación con FEDEX.

Me reuní con Laura Álvarez, le di mi punto de vista, la condición que requerimos para que sean nuestro actual proveedor, cual fue esta condición:

CREDITO a 30 días para el pago de Fletes e Impuestos

La cual fue aceptada por Laura en representación de FEDEX, esta condición no se tenía en su totalidad con DHL pues este solo nos ofrecía crédito para el pago de fletes no de impuestos, el no contar con este crédito para el pago de impuestos no generaba demoras en la entrega del material que DHL nos debía entregar; causándonos demoras para proseguir con nuestro funcionamiento normal.

FEDEX aprobándonos este crédito nos libera la mercancía inmediatamente se encuentra con el estatus para su entrega en nuestras instalaciones, evitándonos paradas de planta ya que el pago de los impuestos la empresa tiene establecido días para realizar estos.

Además el contar con tarifas 50% más económicas que sus actuales competidores, se ve reflejado en nuestra meta para el año 2015, la cual fue disminuir el costo de fletes por vía Courier pasando de \$80'000.000 COP facturados por DHL a una proyección en gasto con los mismos despachos promedios a \$40'000.000 COP.

Este fue uno de los logros más significativos en mi practica como analista de compras y suministros ya que dejaremos de gastar \$40'000.000 COP utilizando el mismo servicio, pero con mejor servicio por parte de FEDEX.

CASO MAGNUM LOGISTICS.

Requerimiento: Nuevo proveedor servicio de Fletes Internacionales.

Justificación: Proveedor actual BEMEL incremento precios del servicio.

Recibí el nuevo requerimiento por parte del departamento de logística de THC, el proveedor actual BEMEL S.A incremento sus precios y cambio condiciones de pago, sustentando que los niveles de transporte han bajado en más de un 25%, por esta razón ya no nos pueden ofrecer 60 días para el pago de los fletes sino 45 días, en vista de este cambio inesperado, se contactó a agencias de transporte internacional, entre ellas Blue Cargo, Magnum Logistics y Global Support; iniciando así las primeras reuniones dando a conocer nuestra necesidad de servicio internacional de transporte de mercancías.

Nuestros objetivos fueron:

- ✓ Mejores Tarifas que Bemel S.A.
- ✓ Crédito a 60 días para el pago de Fletes.
- ✓ Valores Agregados al servicio.

Los tres proveedores contactados enviaron sus tarifas para estos servicios para el año 2015, se realizó un análisis por medio de cuadros comparativos, teniendo en cuenta el costo de un contenedor de 20” y 40” en las 3 rutas más utilizadas, luego de este análisis se evidencia que el proveedor Magnum Logistics ofrece las mejores tarifas en las tres rutas tomadas como ejemplo; dado esto se procede a contactar al proveedor y citar una segunda reunión.

En el mes de Enero nos visita Mayerli Granados ejecutiva de Magnum Logistics quien nos oficializa las intenciones de su compañía en trabajar con nosotros, mantuvimos una reunión de alrededor de 2 horas donde no solamente nos confirman las tarifas para estos servicios, sino que aceptan también nuestra propuesta de ofrecernos un crédito a 60 días para pagar estos fletes y que adicionalmente podemos contar con bodegajes en Estados Unidos, México, España, Brasil y Colombia durante 30 días GRATIS cuando requerimos recoger mercancía para consolidar y hacer un solo envío en alguno de estos países o simplemente mientras realizamos tramites de legalización de mercancías; también nos ofrecen un usuario sin costo en su sistema informativo SOUL en el cual podemos realizar seguimiento a nuestros servicios así como también

encontramos toda la trazabilidad, documentos legales, cotizaciones de este servicio, fecha de salida y fecha estimada de llegada al país.

Con estos valores adicionales procedemos a crear los sumarios, para contar con los VoBo de nuestros aprobadores y proceder a realizar orden de compra con este nuevo proveedor.

Las tarifas en estas modalidades de servicios son muy parecidas entre las agencias de carga, su gran diferencia está en el servicio y la disponibilidad e inmediatez para responder a nuestros requerimientos.

CASO DJD Equipamentos.**Requerimiento:** Nuevas Levas de ovalidad **Ref. RD-090015T****Justificación:** Proveedor actual SEROPSA incremento precios en 15%.

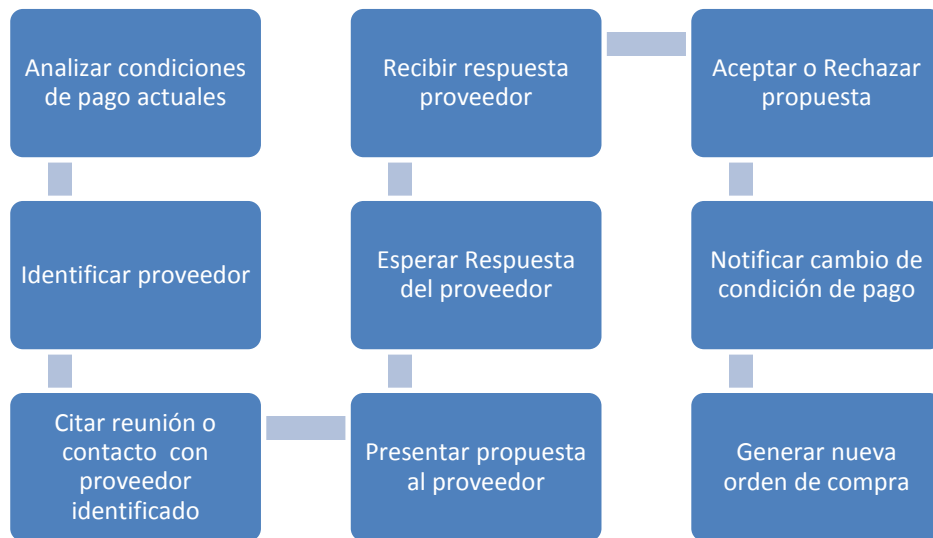
La levas de ovalidad sirven para dar acabos a las piezas que se van a ensamblar en el eje homocinético, su trabajo permite el engranaje del trípode con la tulipa, la cual va al lado caja del vehículo dándole engranaje con la palanca de cambios; es por esto que el proveedor de levas debe ser un proveedor confiable y autorizado por la casa matriz DANA Corp.

Con el incremento del proveedor actual Seropsa nos vimos en la necesidad de desarrollar un nuevo proveedor, se contactó a GKN do Brasil aliado estratégico de THC el cual nos dio su contacto con el proveedor DJD Equipamentos, se contactó con Sr. Monielle quien nos requirieron nuestros planos para fabricarnos estas levas, en transcurso de 1 semana recibimos su propuesta y la comparamos con el precio de Seropsa y evidentemente teníamos un mejor precio, pedimos todos los documentos de DJD Equipamentos y enviamos la solicitud a DANA Corp. Para avalar este proveedor luego de 3 Semanas DANA Corp. Nos autoriza comprar con este nuevo proveedor; DJD su única condición de venta era que el pago debía ser anticipado y que debíamos esperar 1 mes para la entrega de este material, la cual debimos aceptar ya que este tipo de pagos son muy comunes para proveedores internacionales, pero realizamos un contrapropuesta, esta fue que después de la segunda compra no admitieran un crédito por 30 días, ya que mientras enviamos la próxima orden de compra, DJD empieza la fabricación y al finalizar el mes estaríamos pagando esta factura que sería lo mismo que pagar anticipado, pero con una ventaja para THC tendríamos el material 1 mes antes; esta oferta fue aceptada por DJD con lo cual formalizamos la relación comercial con la primer orden de compra.

Se estableció que cada 3 meses se comprarán 2 levas esto corresponde que en el mes de Marzo del presente año se debe enviar la nueva orden de compra para adquirir estas nuevas levas, las cuales tiene una vida útil de 4 meses y así mantener los inventarios necesarios y evitar paradas de planta e incumplir con las promesas de despacho a nuestros clientes.

3.2.6 Negociar condiciones de pago con proveedores nacionales e internacionales.

Figura 8 Flujograma Función 6



Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

Para generar nuevas oportunidades de ahorro para la compañía, se me encargo revisar entre los proveedores actuales las condiciones de pago y mejorarlas, empecé buscando en las órdenes de compra más recientes e identifique varios proveedores a los cuales por más de tres años no se les había negociado nuevas condiciones; entre estos proveedores identifique 1 proveedor internacional Industrias Röhm de España y 1 proveedor nacional Comercializadora Vimel, con los cuales se obtuvo mejor condiciones de pago. Aquí explicare todo el proceso para la obtención del crédito en el caso de Röhm y aumento del crédito de 30 a 60 días con comercializadora Vimel.

A continuación me permito citar las dos negociaciones con los proveedores anteriormente mencionados:

Negociación Proveedor Internacional, Industrias Röhm – España:

Con proveedores internacionales es normal que su condición de pago sea Anticipado al despacho de la mercancía, ya que en el mundo del comercio internacional, se han identificado muchas formas en que empresas despachan sus mercancías y nunca reciben el dinero para el pago de estas, es por esto que las empresas internacionales poca ofrecen crédito.

En vista que con el proveedor Röhm se tiene relación comercial por más de 15 años, procedí a contactarlos en búsqueda del crédito para pago de mercancías.

La propuesta presentada fue la siguiente: Durante los últimos 15 años hemos facturado a industrias Röhm más de Usd 80.000 Dólares en herramientas de corte, estos pagos se realizaron anticipadamente y siempre se giró el dinero sin ningún inconveniente, dada la estrecha confianza generada entre las partes, procedí a llamar al señor Antonio Sanz, asesor comercial para THC en España, presentándole nuestras intenciones de obtener un crédito para el pago de las nuevas órdenes de compra que se requerirían, el señor Antonio nos solicitó los estados financieros y balance general de la empresa para el año 2014 para estudiar el crédito, estos documentos fueron enviados inmediatamente y al cabo de 2 semanas recibimos respuesta AFIRMATIVA por parte del proveedor Röhm, en estos momentos THC cuenta con un crédito a 30 días para el pago de estas nuevas facturas, agilizando el despacho de las herramientas y evitando paradas de planta.

Negociación Proveedor Nacional, Comercializadora Vimel Ltda.:

Con el proveedor Comercializadora Vimel Ltda. Se analiza que el ZUNCHO que se compra a esta compañía para el año 2015 aumentara el precio pasando de \$ 275.000 Cop por rollo a \$380.000 Cop, incremento de más del 35% del valor de este material, la respuesta del aumento se debe a que la fluctuación del dólar los afecto mucho ya que este zuncho es importado y cumple con las especificaciones de calidad y durabilidad requeridas por THC, y debido a que este material se compra 2 rollos cada 2 meses generaría un aumento en el costo el cual afectaría el costo del Eje homocinético, disminuyendo las utilidades para la compañía.

Dado este problema se busca la mejor alternativa para la compañía, se habla con el señor Rafael Castañeda Gerente comercial de Vimel el cual nos dice que es difícil que bajen el precio, pero que se puede congelar el precio del año 2014 siempre y cuando les aseguremos la compra anual de este material; dada esta respuesta pedí tiempo para analizarla y realice el siguiente análisis:

Tabla 4 Propuesta Vimel año 2015

CONDICIÓN A DICIEMBRE DE 2014								
Material	Compra	Compra Anual	Precio 2014		Precio 2015		<i>Diferencia</i>	
			Precio unit.	Precio Total	Precio unit.	Precio Total	<i>Precio Unit.</i>	<i>Precio Total</i>
Zuncho 2200 Mtrs con perforaciones calibre 3	2 Rollos Cada 2 Meses	12 Rollos	275.000	3.300.000	380.000	4.560.000	105.000	1.260.000
NUEVA PROPUESTA AÑO 2015								
Material	Compra	Compra Anual	Precio 2015			AHORRO	NUEVA CONDICIÓN DE PAGO	
			Precio unit.	Precio Total	Precio cada 3 Meses			
Zuncho 2200 Mtrs con perforaciones calibre 3	4 Rollos Cada 3 Meses	12 Rollos	275.000	3.300.000	1.100.000	1.260.000	<i>Pasamos de 30 días para el pago a 60 días</i>	

Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

Como se observa en la gráfica 6, lo que se busco fue una nueva forma de asegurar el material para el año 2015 y que el proveedor tuviese la certeza que se le va a comprar este material, lo que se hizo fue realizar una orden de compra anual, pero con despachos cada 3 meses de 4 rollos; ampliando las cantidades a despachar y aumentando un mes en el tiempo para el siguiente despacho, al proveedor le gustó la idea ya que facturara más de lo que facturaba cada dos meses, pero aproveche para adicionalmente pedirle 30 días más para el pago de este material llegando a 60 días el pago de esta factura, el cual nos fue aceptado inmediatamente, esto se convirtió aun en un beneficio mayor para THC ya que con nuestro primer pedido obtendríamos 2 rollos adicionales manteniendo el inventario bajo y esperando 60 días para pagar y cuando llegue ese momento aun tendríamos material para seguir funcionando normalmente.

Esto nos permitió mantener el precio del año 2014 para el año 2015 generando un ahorro de \$1'260.000 Cop al año y aumentando el tiempo para el pago de este material.

Al tener esta confirmación de nueva condición de pago pactada con los proveedores anteriormente nombrados; se le notifica al departamento financiero y contable el cual realiza el cambio en nuestro sistema de compras QAD y se nos autoriza realizar las nuevas órdenes de compra con estas nuevas condiciones de pago y entrega de material, la cual además de agilizar la entrega del material y contar con este disponible en planta se mejora el flujo de caja de la compañía.

4. Marco conceptual y normativo sobre las funciones desempeñadas

TH de Colombia S.A, empresa constituida por DANA Corp (51%) y GKN (49%) cuya ubicación está en Girón – Santander / Colombia, cuenta con la habilitación de Deposito privado para la transformación y ensamble por parte de la Autoridad Aduanera, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) cumpliendo con las siguientes resoluciones:

Resolución 0701 de 2002: Por la cual se señalan los requisitos para la expedición de la autorización de transformación o ensamble para autopartes y materia prima contemplada en la Nota Complementaria Nacional en el Capítulo 98 del Arancel de Aduanas;

Resolución 0970 de 2002: Por la cual se determina la información que deben suministrar semestral y anualmente las compañías autorizadas por el Ministerio de Desarrollo Económico para la transformación o ensamble de autopartes y materiales para el ensamble de vehículos”

Cumpliendo con las anteriores resoluciones TH de Colombia S.A, está habilitado para importar mercancías bajo el régimen Transformación o ensamble; presentando Declaración de Importación indicando la modalidad de transformación o ensamble, sin el pago de tributos aduaneros y contando con la habilitación en sus instalaciones del depósito donde se almacenarán las mercancías que serán sometidas al proceso de transformación o ensamble.

De acuerdo al (Art.190). Del decreto 2685 de 1999: Documentos que se deben conservar.

El THC está obligado a conservar el original de los siguientes documentos:

- a) Registro o licencia de importación que ampare la mercancía, cuando a ellos hubiere lugar;
- b) Factura comercial;
- c) Documento de transporte;
- d) Certificado de origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales;
- e) Documentos exigidos por normas especiales;
- f) Lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella;
- g) Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la Declaración de Importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera y,
- h) La Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.

La Declaración de Importación de transformación o ensamble deberá presentarse dentro de los quince (15) días siguientes contados a partir de la llegada a territorio aduanero nacional. Cuando la mercancía haya sido sometida al régimen de tránsito, este término se contará desde la terminación de dicho régimen. (Res.#.4240/2000 Art#.111).

La declaración deberá presentarse en la administración aduanera de la jurisdicción donde se encuentra ubicado el depósito privado para transformación o ensamble. Cuando la mercancía, por razones del proceso industrial, deba desplazarse a un lugar diferente al habilitado para la transformación o ensamble, la Declaración de Importación de esta modalidad deberá presentarse en la administración aduanera de la jurisdicción del lugar de arribo de la mercancía al país; esta declaración ampara las mercancías hasta su llegada al depósito privado para transformación o ensamble. (Res.#.4240/2000 Art#.110)

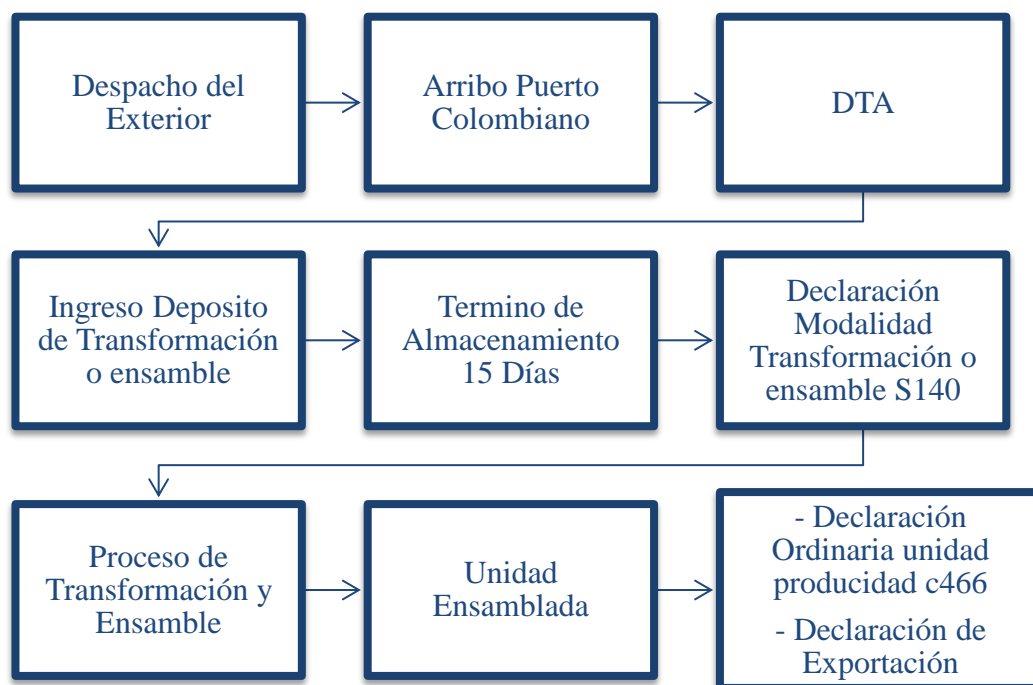
A su vez el lugar y plazo de presentación de la Declaración de Importación ordinaria. (Modificado por el artículo 23° de la Resolución 5644 del 2000). La Declaración de Importación ordinaria del producto final, deberá presentarse en la administración aduanera de la jurisdicción donde se realizó el proceso de transformación o ensamble, dentro de los dos (2) meses siguientes, contados a partir de la fecha de la obtención del bien final, cancelando los tributos aduaneros a que hubiere lugar.

Para la importación de los materiales al Depósito habilitado y para la importación ordinaria del bien final al territorio subregional, la DIAN asigno los códigos correspondientes de la modalidad:

- S 140: Para Transformación y Ensamble
- C466: Para Autopartes Precedidas de TE

A continuación se presentará el esquema operativo:

Figura 9: Esquema Operativo



Autor: César Otero

Fuente: TH de Colombia S.A

El proceso inicia con el despacho de la materia prima por parte de nuestro proveedor internacional, presentando el Documento de transporte, factura comercial y demás documentos a que hubiese lugar, luego arriba al puerto colombiano, presentamos la Declaración de Transito Aduanero, contando con las Garantías por parte de la empresa Transportadora (Copetran o Cotrasur), por parte del importador (THC) y la agencia de Aduanas (SIACO), procedemos con el transporte hasta nuestras instalaciones donde contamos con el deposito habilitado Y realizamos el ingreso a este. Contando con el termino de almacenamiento de 15 días luego del arribo de la materia prima al puerto Colombiano, se realiza la declaración de importación bajo la modalidad de Transformación o ensamble (S140), cuando obtenemos la aprobación por parte de la DIAN se procede con el proceso de Transformación o ensamble acogiéndonos al régimen de suspensión de tributos, finalizado este proceso, tenemos la unidad ensamblada, con lo cual podemos realizar dos cosas:

a) Realizar Declaración de Exportación, acogiéndonos al (Art. 191) decreto 2685 de 1999 el cual habla de la Terminación de la Modalidad.

b) Realizar Declaración ordinaria unidad producida C466, acogiéndonos a la Resolución 249 de 2001 cuyo asunto es el procedimiento para la determinación de origen para las autoparte producidas en los depósitos de transformación y ensamble, a su vez calificando Arancel 0% y pagando el IVA 16%.

Adicionalmente durante el transcurso de mi aprendizaje universitario, tuve la oportunidad de aplicar el conocimiento en los regímenes de Importación y Exportación, modalidades de transporte que se realizaban por vía marítima, aérea, terrestre o courier, gestión de compras e inventarios; los cuales me ayudaron para realizar mis funciones como analista de compras y suministros. En la práctica de los temas anteriormente mencionados debí apoyarme en el decreto 2685 de 1999 que establece el Estatuto Aduanero de Colombia en el cual define y se parametriza o se fijan los procedimientos y la documentación requerida en cada uno de los procesos anteriormente descritos.

Importación Ordinaria (Art 117): Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento pue a continuación se establece.

Exportación Definitiva (Art 265): Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca en los términos previstos en este decreto.

Transito aduanero (Art 353): Es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una Aduana a otra

situadas en el territorio aduanero nacional. En este régimen se pueden dar las modalidades de tránsito, cabotaje y transbordo.

Importación para transformación y ensamble (Art 189): Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizadas para el efecto por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida.

Gestión de Compras: A continuación se relaciona las opciones básicas de compras:

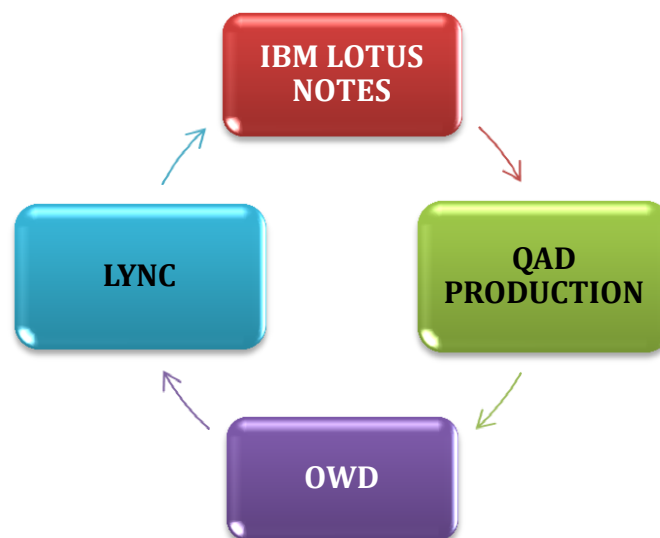
- A) Cumplir con los programas de abastecimiento (o dando razones para solicitar cambios).
- B) Estar alerta a los desarrollos del mercado (y rendir un aviso oportuno de los cambios que puedan influir en los programas y planes).
- C) Desarrollar información presupuestada de los abastecimientos de materiales y de los mercados, y programar las entregas

Además de cumplir con el proceso establecido por **DANA Corp.** Para el proceso de compras en la compañía. Ver Apéndice F.

También recibí capacitaciones por parte de mi jefe inmediato Donald McCosham, donde, conocí los sistemas informáticos con los cuales contamos y están ya establecidos por DANA Corp. Para realizar o hacer seguimiento a las requisiciones

Estos sistemas son:

Figura 10 Sistemas Informáticos



Autor: César Otero
Fuente: TH de Colombia S.A

5. Aportes

5.1 Del estudiante a la empresa, como valor agregado

1. Se realizaron ahorros muy significativos para la compañía, los cuales ayudan a mejorar el costo de producto final, generando mayor utilidad para la empresa.

Por ejemplo:

- ✓ **FEDEX:** Ahorro para el año 2015 \$ 40'000.000 COP en servicio de Courier.
Se espera ahorrar 50% de valor pagado en este servicio el año anterior para la compañía DHL facturándonos \$80'000.000 COP, con las nuevas tarifas y condiciones de pago se espera este ahorro.
- ✓ **CARTONES AMERICA:** Ahorro para el año 2015 \$ 20'000.000 COP compra de cajas para empaque material de Exportación OEM y AFM
Se realiza orden de compra anual, negociando mantener precios año 2014 y manteniendo la condición de pago a 60 días de material despachado.
Con los proveedores alternos se obtendría un costo de este material entre \$120'000.000 COP y con Cartones América se realizó orden de compra por \$100'000.000 COP
- ✓ **SELLOPACK:** Ahorro en compra programada año 2015 \$3'500.000 COP. Este proveedor se le realizó orden de compra anual, especificando fechas y cantidades a despachar con el fin de mantener precios año 2014 y mejorando el término de pago pasando de 30 días a 60 días, ayudando a mejorar el flujo de caja de THC.
- ✓ **MONTACARGAS FÉNIX:** Ahorro en servicio prestado 2015 \$ 2'500.000 COP.
Se requería traslado de maquina a otra parte de la compañía, se contactó este nuevo proveedor el cual nos ofreció mejores tarifas y se ajustó a los requerimientos de THC para la prestación del servicio.

2. Nuevos proveedores de productos y / o servicios, los cuales aseguran la calidad y la entrega oportuna a nuestros clientes.

- ✓ **FEDEX:** Nuevo proveedor de servicio vía COURRIER, con crédito para pago de fletes y pago de impuestos a 30 días F.F, descuento para THC de 45% en el valor de las tarifas.
- ✓ **MAGNUM LOGISTICS:** Nuevo proveedor para servicio de Fletes Internacionales, Aéreos, Marítimos y Terrestres, Agenciamiento aduanero y Zona Franca. Crédito para pago de fletes 60 días F.F.
- ✓ **SURESCO:** Nuevo proveedor de Herramientas, artículos de ferretería, implementos de protección personal entre otros, crédito para pago de 60 días F.F, beneficio, ubicado en Bucaramanga, con el cual contamos con entregas de materiales el mismo día que se solicita.

3. Se creó manual de *Cargue de Facturas* por medio del QAD el cual queda a disposición de la empresa, para brindar mayor capacitación a los empleados del área de Almacén y Despachos.

Debido a la alta rotación de personal en esta área, no se tenía claro el procedimiento para este cargue de facturas, el cual se debe realizar inmediatamente nos es entregada la mercancía y las personas que conocían el procedimiento por la rotación en el puesto o por finalización del contrato no se daba la capacitación suficiente al nuevo personal generando demoras en el cargue de la factura y retrasando la entrega a planta de producción de este.

Con la ayuda del señor Alberto Gualdrón, quien se desempeña como auxiliar de almacén y quien lleva más de 20 años en la compañía procedimos a realizar el manual digital para el cargue de facturas el cual fue avalado por TH de Colombia S.A y se encuentra disponible para realizar las capacitaciones cada que surja un nuevo empleado en esta área.

Manual para el Cargue de Facturas, Ver Adjunto 1

5.2 De la empresa a la formación profesional del practicante

1. Experiencia profesional.

La empresa TH de Colombia S.A, me dio la oportunidad de poner en práctica los conocimientos que adquirí a lo largo de mi carrera relacionado con el Importaciones, exportaciones, negociación con proveedores nacionales e internacionales y logística, tuve la oportunidad y confianza que depositaron en mi para relacionarme con proveedores de productos y / o servicios y contratar con estos a su nombre.

2. Conocimiento de planeación de compras y suministros.

Realizar compras para TH de Colombia S.A, de manera controlada, evitando pérdidas de tiempo y dinero, y suministrando estos productos y / o servicios en los momentos requeridos evitando paradas de planta e incumplimiento con los despachos a nuestros clientes; me enseñó que cada decisión tomada desde el departamento de compras beneficia o afecta significativamente el desempeño y la productividad de la planta.

3. Fortaleza en ética profesional y responsabilidad con los compromisos asignados.

Valores que fortalecí fue el respeto ante los superiores, el amor por las tareas que realice y la responsabilidad por entregar todo a tiempo, siendo eficaz y eficiente, resalto la honestidad en el cumplimiento de mis funciones.

6. Conclusiones y Recomendaciones

Con este trabajo realizado puede lograr nuevas destrezas, habilidades y adquirir experiencia en el campo laboral; también aprendí a desenvolverme en el ambiente empresarial y a fortalecer mis valores como persona y futuro profesional.

Las prácticas empresariales para los estudiantes de Negocios Internacionales le dan una nueva visión sobre el futuro de su vida profesional, aplicando la enseñanza de nuestros docentes y poniendo en práctica en el campo empresarial.

Bibliografía

Comercio, C. d. (25 de 03 de 2015). *Camara Directa*. Obtenido de
<http://www.camaradirecta.com/>

PUBLICO, M. D. (25 de 03 de 2015). *Secretaria del senado*. Obtenido de
http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

APENDICES

APENDICE A

Sumario de compras con las aprobaciones por parte de los Aprobadores Autorizados.

Sumario de Compras - IBM Lotus Notes


201045784
Fecha: 28/10/2014
Comprador: Cesar Otero
Estado BU: A - Aprobado el Precio

Sumario de Compras

Solicitante: Cesar Otero/TRAN/Dana
 Compañía: Transjees Transmisiones Homocinéticas de Colombia S.A. (Bucaramanga)
 Área: Área Funcional Compras y Logística
 Tipo de Requisición: LOG-01 - Servicios Logísticos
 Asunto: Orden de compra Cerrada ABC GROUP para material traído de BRASIL
 Justificación: FLETE ABC GROUP BRASIL
 Observaciones:
 Gerente de Compras: Daniel Penaloza/TRAN/Dana Aprobado 28/10/2014 01:27 p.m.
 Aprobador del Área: Daniel Penaloza/TRAN/Dana Aprobado 28/10/2014 01:28 p.m.
 Representante Legal: Fabio Gonzalez/TRAN/Dana Aprobado 28/10/2014 02:23 p.m.

Proveedor	Nombre del Proveedor	Selección	Total	Cotización	Condición de Pago
A	Q/C/ P03328 REMEL S.A.		1.542	1.542	60 Dias
B			0	1.721	
C			0	0	
Total...			1.542		

Tipo de Moneda: Dólar estadounidense
 Desviación del Proceso: No
 Tipo de Orden de Compra: Cerrada
 Razon o Justificación: Mejor Precio
 Fecha Estimada de Entrega:

Observaciones:
 Se anexan cotizaciones de los proveedores del servicio de Flete

 se anexa también el siguiente cuadro comparativo entre las dos compañías:

W / M = 4,204	COMPARATIVO	
	REMEL	ALLTRANS
FLETE	\$ 176,57	\$ 389,10
BL FEE	\$ 70,00	\$ 100,00
RECOGIDA	\$ 490,00	\$ 490,00
COMISION ADUANERA	\$ 100,00	\$ 100,00
CAPATAZIAS	\$ 75,67	\$ 75,67
STUFFING	\$ 75,67	\$ 75,67
HANDLING Y GASTOS EN PUERTO	\$ 320,00	\$ 430,00
OTROS	\$ 8,90	\$ 10,00
RADICACION Y MANEJO HANDLING	\$ 95,00	\$ 100,00
DESCONSOLIDACION	\$ 63,06	\$ 75,67
COLLECT FEE	\$ 52,66	\$ 58,82
USO DE INSTALACIONES	\$ 14,71	\$ 16,82
	\$ 1.542,25	\$ 1.721,43

podemos observar un AHORRO de USD 179,18 al contratar el servicio con el proveedor REMEL.

#	Artículo	Pre	Solic.	Comp.	Medida	Precio A	Precio B	Precio C	Cant A	Cant B	Cant C	Total
1	FLETE ABC GROUP	A	1,00	1,00	Unidad	1.542,25	1.721,43	0,00	1,50	0,00	0,00	1.542,25

Mejor Precio: 1.542,25 (Proveedor: Remel)

APENDICE B

Modelo orden de compra

TH DE COLOMBIA S. A.
 CALLE 32 NRO.15 - 23
 68307, 68
 COLOMBIA

O R D E N D E C O M P R A

Orden: P02327 Revisión: 0
 Fecha Orden: 28/10/14 Página: 1
 Impr Fecha: 28/10/14

Proveedor: P0154

Emb-A: 2400

FESTO LIMITADA
 AV.EL DORADO NO.98-43 FONTIB
 ON, 11001, CO
 11001, 11 110111
 COLOMBIA

Insumos Bucaramanga
 Zona Industria Giron KM 7
 Rincon de Giron
 Giron, 68
 COLOMBIA

ATENCIÓN: MARTINEZ@FESTO.COM.CO

Confirmando: yes	Teléfono Proveedor: 4048088
Comprador:	Contacto:
Térms Créd: 60FF	Vía Embarque:
60 días Fecha Factura	INCOTERM:
Observs:	

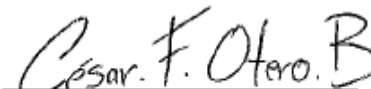
El proveedor facturara IVA según corresponda

Ln	Numero articulo	I Vencido	Cnt Abta	UM	Costo Unit	Csto Extendido
1	RIN-001-999 INDEFINIDO SENSOR MAGNETIC SME-10-KL-LED-24	Y 28/10/14	2.0	UN	99,001.00	198,002
2	RIN-001-999 INDEFINIDO Cable conexión NEBU-M12W5-K-2.5-LE4	Y 28/10/14	3.0	UN	41,610.33	124,831

No-Gravable: 0
 Gravable: 322,833
 Fcha Imp: 28/10/14

Moneda: COP

Tot Línea: 322,833
 Total Imp: 0
 Total: 322,833

x: 
 Firma Autorizada

APENDICE F

Coordinación de Programación y Compra

