

Informe Final de Práctica Profesional

Colmena

Edwin Yesid Espitia Monroy

Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomas

Negocios Internacionales

Prácticas profesionales

Bogotá

Mayo de 2022

Informe Final de Práctica Profesional

Plan de mejora para la empresa Colmena

Edwin Yesid Espitia Monroy

Tutor: Ernesto Arguello Pirazan

Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomas

Negocios Internacionales

Prácticas profesionales

Bogotá

Mayo de 2022

AGRADECIMIENTOS

Gracias a mi universidad, agradezco el haberme dado la oportunidad de culminar mi formación como profesional en negocios internacionales, por entender y comprender los duros momentos que he tenido que sortear en mi vida y enseñarme a creer que si es posible cumplir sueños, gracias a mi familia, a mi madre que siempre va “all in” conmigo, porque ve reflejado en mí, parte de sus sueños al verme convertido en profesional, gracias a mi hermano y su generosidad porque puso a mi disposición sus herramientas para que mi aprendizaje no se viera interrumpido, gracias a la persona que confió en mí y vio que yo podía aportar algo a la compañía en la cual realice las prácticas y aprendí tantas cosas. Al final se convierte en esa carta de presentación que abrirá puertas para mi desarrollo como profesional.

Gracias a la vida que con sus lecciones y decisiones me van forjando un carácter, que junto a la universidad entregan una persona que quiere aportar a su comunidad y llevar el nombre en alto de su alma mater.

INTRODUCCIÓN

El departamento de comercio exterior es de gran importancia para el desarrollo de la razón social del CONSORCIO METALÚRGICO NACIONAL (COLMENA), es el responsable de proveer de materia prima a las plantas que deben cumplir con estándares de calidad para la elaboración de sus productos, pero no es solamente contar con la materia prima en almacenamiento, se deben cumplir con tiempos y buen manejo de stock, así entonces la responsabilidad del departamento es mantener un buen equilibrio entre el inventario y el flujo de caja de la compañía, esto se logra gracias a un buen manejo de la cadena de suministro.

Los incoterms como base de las negociaciones que se realizan con las diferentes culturas en este caso la rusa, los indios, chinos, alemanes, peruanos; determinan un factor clave al momento de entablar el lenguaje de las negociaciones entre las empresas y los territorios aduaneros.

El siguiente plan de mejora esta basado en el principio de un sistema lógico de información en el cual “el propósito principal de reunir, retener y manipular datos de una empresa en la toma de decisiones, desde las estratégicas hasta las operativas y facilitar las transacciones del negocio” (H Ballou, 2004)

A través del plan de mejora se hará énfasis en la toma de decisiones, ya que constituye un aspecto fundamental en la alta gerencia, y a pesar de ser enfocado en un cargo de practicante y/o auxiliar, buscara subir los estándares y mejorar las competencias del cargo a desempeñar por eso “la toma de decisiones involucra situaciones, imprevistas e importantes que requieren de una solución especifica, a veces con poco tiempo para pensar, gran complejidad y poca tolerancia a los errores” (P Martin, 2014).

Drucker dice: “los ejecutivos hacen muchas cosas, además de tomar decisiones. Pero solo los ejecutivos adoptan decisiones. Por tanto, la primera actitud gerencial es el de tomar decisiones efectivas” (Drucker, 1989)

Se realizará un plan de mejora de las funciones desempeñadas, el cual buscará impactar de manera que permita optimizar los procesos operativos del día a día y se espera ir un poco más allá como,

por ejemplo, el poder aportar en las funciones de gestión, de modo tal que se hará uso de algunas herramientas gerenciales para la toma de decisiones, aprendidas a lo largo de los estudios cursados.

1	LA EMPRESA	7
1.1	ASPECTOS GENERALES	7
1.1.1	<i>Misión, Visión y Valores</i>	7
1.1.2	<i>Ubicación geográfica</i>	8
1.1.3	<i>Estructura organizativa.</i>	9
1.1.4	<i>Unidad o departamento en el que se desarrolla la practica</i>	10
2	PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	11
2.1	PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES	11
2.2	IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES	12
2.3	OBJETIVO GENERAL	14
2.3.1	<i>Objetivos específicos</i>	14
3	CONTENIDO DEL PLAN DE MEJORA	15
3.1	CAPÍTULO I. PROPUESTA DE MEJORA	15
3.2	CAPÍTULO II. PROPUESTA DE MEJORA	15
3.3	CAPÍTULO III. PROPUESTA DE MEJORA	16
3.4	CONCLUSIONES	16
3.5	BIBLIOGRAFÍA	18
4	SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	19
4.1	CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS TRAZADOS POR MES (CICLO 1 AL CICLO 4)	19

1 LA EMPRESA

1.1 Aspectos generales

1.1.1 Misión, Visión y Valores

MISIÓN

“Ser aliado de nuestros clientes de la industria metalmecánica, la construcción e infraestructura proporcionando Seguridad, Calidad y Confianza con los productos de acero ofrecidos. Generamos valor a nuestros grupos de interés y responsabilidad con el medio ambiente” (Tubos Colmena, 2021)

VISIÓN

“En 2025 seremos los mayores transformadores de planos en Colombia consolidando alianzas en la región y la innovación como pilar de crecimiento” (Tubos Colmena, 2021)

VALORES

Cultura Organizacional

“Establecida por principios, valores y lineamientos de conductas que manejan la relación entre cultura y estructura establecida en Macro– Culturas, enmarcados en un LIDERAZGO PARTICIPATIVO” (Tubos Colmena, 2021)

Liderazgo Participativo:

Colmena propicia una filosofía de líder servidor, dentro de una cultura de Facultamiento pleno donde las personas afianzan el conocimiento a través de sus principales pilares de desempeño personal como son:

- La práctica de valores (respeto, confianza, honestidad, sinceridad, compromiso)
- Los principios corporativos (automotivación, autocontrol y autogestión)

- Las competencias corporativas (planeación, trabajo en equipo, comunicación efectiva.
- Orientación al cliente, seguimiento a la gestión.
- La alta dirección define y gestiona indicadores que aseguran de forma vivencial nuestra cultura organizacional. (Tubos Colmena, 2021)

Colmena Ganadora:

Garantizar la sostenibilidad de la organización excediendo las expectativas de los grupos de interés. Con el ánimo de evidenciar conductas de forma visible al interior de la Compañía, la Alta Gerencia define las macro-culturas, Así:

- Sinceridad: Relaciones gana-gana
- Plena información: Mejorar resultados incentivados en el trabajo en equipo
- Favorecimiento del Error: Líder proactivo y aprender de los errores
- Administración por excepciones: Conocimiento del proceso-priorizar
- Premiar el alto desempeño: Filosofía orientada al resultado
- Valor agregado: Acciones enfocadas a los resultados de la organización
- Facultamiento Pleno: líder
- Indicadores: Todo lo medible – susceptible a la mejora

(Tubos Colmena, 2021)

1.1.2 Ubicación geográfica

Calle 45 A Sur # 60-57

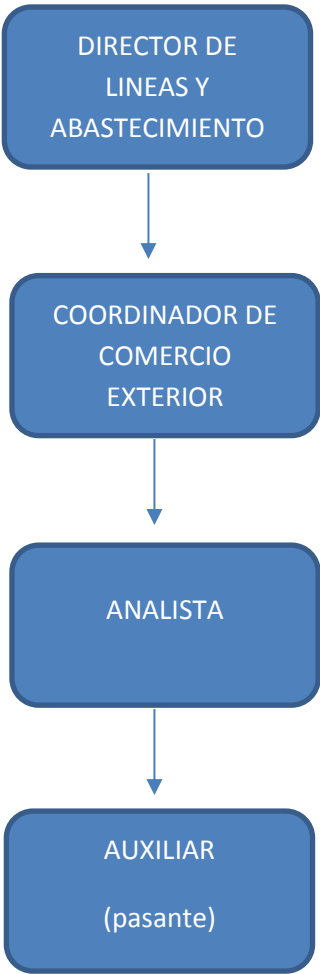
La empresa cuenta con plantas y oficinas en Bogotá (norte y sur de la ciudad), en el municipio de Mosquera y en la ciudad de Barranquilla. El período de prácticas fue realizado 100% de manera presencial en la planta de Bogotá, ubicada en el sur de la ciudad.

1.1.3 Estructura organizativa.

Cuadro 1

Estructura según lo conocido

La posición la cual se realizaron las practicas



Por motivos de seguridad y confidencialidad, no suministran esta información.

1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolla la practica

El departamento donde se desarrolló el periodo de práctica profesional fue en el de comercio exterior, desempeñando el cargo como auxiliar.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

Tabla 1

Análisis DOFA del Consorcio Metalúrgico Nacional COLMENA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Bajo nivel de manejo de office • Escaso control de la información contable • Deficiente seguimiento a los movimientos de cargue 	<ul style="list-style-type: none"> • Aportar conocimiento de office • Enfoque de solución de problemas • Variedad de funciones para el aprendizaje
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de sistemas ERP • Buen espacio de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento por parte de los superiores acerca del funcionamiento del área, lo que genera inestabilidad • El departamento cuenta con poca información respecto a los planes futuros.

2 PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Déficit tecnológico en las áreas administrativas, bajo nivel de capacitación al personal. El CONSORCIO METALÚRGICO NACIONAL, desafortunadamente cuenta con un atraso tecnológico de unos 15 años a nivel administrativo, este atraso tecnológico de la empresa va de la mano con la del país, ya que Colombia no está bien posicionado en la clasificación global IMD World Digital Competitiveness, el IMD clasifica y analiza el grado en que los países adoptan y exploran tecnologías digitales que conduzcan la transformación de las prácticas gubernamentales.

El IMD asume que la transformación digital se produce principalmente a nivel empresarial (privada o estatal), pero también ocurre en el gobierno y la sociedad. La gran conclusión es que Colombia debe acelerar la transformación digital si quiere avanzar en competitividad internacional (republica, 2020)

Un atraso tecnológico en las personas y las empresas es un factor de desconfianza de parte de los extranjeros y más en una empresa como COLMENA que hace parte de un consorcio que realiza operaciones internacionales con empresas tan grandes como Hyundai, Celsa Barcelona, Samsung.

Para los aprendices existen muchas barreras, visto desde la jerarquía en el rango de auxiliar operativo, la voz no tiene eco en las personas influyentes o quienes pueden ejecutar cambios, aunque eso no es impedimento para poder analizar e identificar aspectos y procesos que se pueden mejorar desde la base de la operación del departamento de comercio exterior. Un ejemplo es iniciar con la sistematización de procedimientos de registro y control para la facturación recibida, en temas de transporte, puertos, repuestos y carga de la materia prima.

Para las oportunidades de mejora encontradas, se puede observar de manera positiva la disposición de los superiores y se recalca este punto, porque es de vital importancia que el plan de mejora no quede en ideas solamente, sino al contrario, que logre tener impacto en los procesos desarrollados dentro de la compañía.

Se hace énfasis en la toma de decisiones ya que usualmente está basada desde la intuición y la experiencia, mientras se adquiere más experiencia desde el ensayo y el error se deberá desarrollar tal capacidad. Para mejorar los procesos de una buena toma de decisiones requiere definir objetivos que al aplicarlos en el cargo del aprendiz, le corresponderá ser buen soporte para el coordinador del área, realizando análisis eficaces y la presentación de la información requerida, lo cual el practicante identificará problemas e insuficiencias basadas en el estudio de la información recibida, siguiente a ello, reconocerá las alternativas factibles para dar potenciales soluciones y por ultimo proyectará resultados posibles a las alternativas posibles y sus consecuencias en el contexto del que se encuentre.

2.2 Importancia, limitaciones y alcances

Importancia:

La automatización va de la mano con el desarrollo administrativo, lo que conlleva a crear estándares, que construyen una comunicación más acertada y derrumbarían reprocesos entre las áreas, la estandarización de procesos como una ventaja competitiva porque ayuda en el ahorro de tiempos de trabajo, ahorra recursos a la empresa y al medio ambiente entre otros. (s/f, s.f.)

Pensar como gerente gracias al enfoque recibido por parte de la universidad conlleva a la búsqueda de soluciones tanto eficientes como eficaces que mejoren procesos que ayudan a nutrir de información para una mejor toma de decisiones.

La importancia del plan de mejora presentado, brindará mayor orden a la información, lo cual es importante porque se estudiará de manera diferente, logrando realizar análisis más completos sobre la ubicación espacial de la materia prima, y por otra parte realizando una labor de control sobre la facturación, con lo anterior se espera mejorar tanto en tiempos de reacción y disminución de los riesgos de mora, e incurrir en posibles pagos de almacenamiento en los diferentes puertos del país, también servirá para los temas con proveedores y lograr ser puntuales con los compromisos adquiridos, con ello se puede mejorar también en créditos más grandes o plazos de pagos más flexibles.

Limitaciones:

Para la automatización de la información se dio vía libre para la creación y estructuración de los formatos propuestos de manera verbal. El coordinador del área dónde se realizan las prácticas siempre tuvo disposición a las nuevas ideas.

Las limitaciones están acorde a las debilidades presentadas en el DOFA, como por ejemplo el déficit tecnológico ya que el Excel del computador contaba con una versión del año 2010 y eso limita el uso de herramientas disponibles en versiones más recientes.

Hay dificultades que son generadas por la relación que existe entre sujeto- sujeto y sujeto – objeto, el acoplamiento a maneras distintas de trabajo, el tiempo que toma aprender acerca del funcionamiento interno de una empresa, la terminología usada para sus diferentes procesos internos, además si el aprendiz cuenta o no con experiencia, por último, lograr encajar y tomar ritmo en un equipo que lleva meses trabajando juntos sin generar reprocesos o retrasos. Son dificultades que no corresponden al concepto y a la técnica, pero antropológicamente se consideran relevantes para el buen funcionamiento de las interacciones humanas en los grupos de trabajo empresariales.

El tiempo como limitación para la realización de un plan de mejora, cumplir con el estudio, tareas familiares, tareas diarias laborales y desarrollar un plan que contribuya en el mejoramiento de una empresa, es la limitación más importante que se resalta.

Alcance:

El plan de mejora evoluciona al mismo tiempo que se presentan las dificultades, se va adaptando para dar soluciones inmediatas, a situaciones extraordinarias y que COLMENA no le puede dar manejo como, por ejemplo, las protestas que se vivieron en el país, y el cierre del puerto de Buenaventura sirvieron de inspiración para la generación de ideas que brindan nuevas alternativas de registro y control de la información. Así mismo el represamiento de la facturación como producto de las dificultades mencionadas anteriormente, también sirve para tomar medidas, las cuales evitan un colapso en la facturación y caer en pagos retrasados por el volumen represado. Así entonces, a medida que inician los problemas paralelamente se trabaja en el diseño de un plan, con

el propósito de soportar la situación. El presente plan de mejora colabora brindando soporte y espera que no solamente se quede como un diseño sino además sea implementado y desarrollado porque se alimenta y crece junto a la situación. Superada la contingencia, sirve además para dar pronta respuesta a requerimientos de directos de planta.

- Se evitarán inconvenientes con áreas de la empresa como lo son contabilidad y tesorería, principalmente los días previos al cierre de mes.
- Facilita la entrega oportuna de documentación a las áreas correspondientes para la legalización del inventario de materia prima, comercializados y repuestos.
- Se reduce el riesgo de pago de intereses y cobros de almacenamiento por parte de los puertos.
- Se brinda un panorama más claro de la mercancía tanto en puertos como en las diferentes plantas.

2.3 Objetivo general

Diseñar una estructura eficiente que garantice el mejoramiento de los procesos operativos en el departamento de comercio exterior de COLMENA. Ver anexo pág. 21-25

2.3.1 Objetivos específicos

- Analizar el departamento de comercio exterior y sus funciones encomendadas para la búsqueda de potenciales oportunidades de mejora
- Identificar posibles deficiencias en los procesos y procedimientos del puesto asignado
- Realizar las sugerencias que correspondan a los fallos hallados

3 CONTENIDO DEL PLAN DE MEJORA

3.1 Capítulo I. Propuesta de mejora

El departamento de comercio exterior es conducido por un coordinador que se encarga de la gestión y el abastecimiento de la planta y un analista que es encargada de llevar el control operativo de la mercancía importada por la compañía y mantener contacto con las agencias de aduanas y diferentes puertos del país para garantizar que la materia prima repose en el patio de la planta en las fechas que es requerida.

Dependiendo de las necesidades de la planta aumentan o disminuyen las labores en el departamento de comercio exterior, además de factores externos como “paros” del sector transporte, seguridad vial, cierres de los puertos, disponibilidad de contenedores, etc.

Se evidencia la necesidad de un auxiliar en el departamento ya que hay funciones operativas, como la gestión documental, labores de digitación, realización de llamadas, y aquellas funciones auxiliares que sean requeridas en una oficina.

3.2 Capítulo II. Propuesta de mejora

El departamento de comercio exterior por su caudal operativo, la analista traspapela facturación de los puertos y eso esta generando pago de intereses por mora a la compañía, además eso esta generando reprocesos con el área de contabilidad, lo que conlleva a discusiones en las reuniones y llamados de atención al área al momento de las auditorias.

El transporte de la mercancía es un tema al que no se le presta la atención que se debería, únicamente cuando hay algún inconveniente o un retraso inesperado, se considera un eslabón importante en la cadena de distribución y llevando un control más estricto se cree que reducirá los niveles de riesgo y ayudara en la toma de decisiones a buen tiempo. Puesto que mejorara la distribución de la materia prima a las diferentes plantas, un factor importante que ayudara en la reducción de costos de transporte al realizar de manera mas precisa la distribución.

3.3 Capítulo III. Propuesta de mejora

Se aumento la información del cuadro de INSTRUCCIONES DE CARGUE, lo cual ayudará a ser más precisos con la información manejada de la carga recibida en las plantas, además de eso se gestiona con formulación para agilizar la presentación diaria de la información. (Ver anexo pág. 21)

Igualmente se presenta un nuevo modelo que resuma la información, de manera que aligera la búsqueda para dar respuestas más rápidas ante los superiores. (Anexo pág. 22 cuadro control)

Se genera un formato para el registro y control de la facturación recibida, lo que reducirá en gran medida posibles pérdidas que conllevan a demoras en pagos o pagos de intereses a proveedores. (Anexo pág.24,25)

Por último, se propone hacer uso de plataformas virtuales para la búsqueda de proveedores confiables y así evitar intermediarios (traders) poco comprometidos, que cumplan con los requerimientos de una empresa OEA. (No se cuenta con evidencia, no se extrae la información del correo)

3.4 Conclusiones

- El departamento de comercio exterior mejoro notablemente en cuanto al control de la facturación recibida por parte de los proveedores internacionales, quedaron atrás los días de retrasos, gracias al cuadro control que muestra el número días a vencer la facturación, generando alertas, además se del registro si fue o no entregada al área de contabilidad, junto con otra planilla donde la persona que recibe firmara el recibido. Así entonces en la auditoria interna no hubo observaciones del tema, mejoro la relación con el área contable y de tesorería que presentaba ciertas grietas por la mala comunicación.
- El cuadro control de las Instrucciones de cargue, presento relevancia para el área porque no solo ayudo desde su momento de planeación, además se pudo implementar como parte de un plan piloto para los cambios que tendría en su momento el área de comercio

exterior, y la justificación para la apertura del puesto para un auxiliar de manera permanente.

Llevar un control del transporte de la mercancía brindo una visión mas amplia del abastecimiento de la planta, en temas de gestión para el coordinador porque sirvió de soporte cuando los superiores del área o el ingeniero de planta requiera de información especifica de las materias primas.

- El cuadro control contingencia, nació de esa manera únicamente como contingencia mientras se solucionaba la situación que se estaba viviendo en el país por cuenta de los cierres y paros que sucedían en varias regiones de Colombia. Su función principal fue de distribuir cada pedido en un puerto de llegada, con ello podía verse de manera mas detallada las compras internacionales realizadas y controlarlas des de el puerto de llegada, ayudo también a mejorar la distribución dependiendo del material y poder redirigirlo a la planta más cercana para reducción de fletes. El cuadro supero las expectativas y superada la contingencia el coordinador sugirió darle continuidad al manejo de este.

3.5 Bibliografía

Colmena, (2021) *Nosotros* (Tubos Colmena). Consultado el 13 de octubre de 2021

<https://tuboscolmena.com/content/4-nosotros>

Editorial, (2020) *Una oportunidad para dar un salto tecnológico* (Diario *La República*)

<https://www.larepublica.co/opinion/editorial/una-oportunidad-para-dar-un-salto-tecnologico-3068134>

(s/f) *La estandarización de procesos, una ventaja competitiva*. KYOCERA. Consultado el 15 de octubre de 2021.

<https://www.kyoceradocumentsolutions.es/es/smarter-workspaces/business-challenges/procesos/la-estandarizacion-de-procesos-una-ventaja-competitiva.html>

Peter F Drucker. (2006) *El ejecutivo eficaz en acción*. España, Ed Deusto

Ronald H Ballou. (2004) *Logística, administración de la cadena de suministro*. Quinta edición, Ed Pearson

Pablo Castro Martín. (2014) *Toma de decisiones asertivas para una gerencia efectiva*. Ensayo de grado.

4 SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes (ciclo 1 al ciclo 4)

CICLO I

- Conocimiento de la empresa, su razón social, sus plantas etc.
- Conocimiento de sus proveedores nacionales e internacionales
- Conocimiento del proceso de importación
- Aprender sobre gestión documental y uso de la plataforma TOTVS
- Aprender lo básico sobre ERP

Actividades desarrolladas.

Logros: Adquirir conocimiento del funcionamiento y la transformación del acero como materia prima y sus comercializados que son importados desde distintas partes del mundo, ver y leer los contratos celebrados, los tipos de negociación, los traders, los puertos donde arriban las mercancías, el contacto con la agencia de aduana, el proceso de nacionalización y sus tiempos y la empresa de transporte.

Dificultades:

- Aprenderme el proceso operativo de la importación y más allá el proceso que sigue la compañía desde el comité de abastecimiento y materia prima.

Comité – IC – SMI/SCO – OCI/OCC – ECI/ENT – ESC- Liquidación.

- Las siglas usadas en el lenguaje cotidiano
- Aprender acerca de la materia prima y sus referencias
- Como ellos realizan el trabajo y acoplarme al ritmo, además de entender sobre el atraso como consecuencia del covid-19.

CICLO II

- Gestión documental año 2018, 2019
- Proceso de importación
- Conocimiento de las referencias importadas, tipos de acero, tipos de viga, tipos de tubería, espesores y anchos.
- Contacto con el agente de aduana y transporte
- Conocimiento acerca de los puertos transitados y terminales

Actividades desarrolladas:

- Revisión física y virtual de cada carpeta de importación.
- Reconocimiento de la documentación
- Reconocimiento de los proveedores
- Reconocimiento de la materia prima y comercializados.
- Comunicación con proveedores para cumplir requisitos OEA.
- Se inicia comunicación con la empresa de transporte.

Dificultades:

- El proceso de aprendizaje en cuanto a la manera de comunicarse mediante el correo electrónico, identificar a los compañeros de otras plantas y agentes de aduana de las diferentes ciudades para la solicitud de diferentes tareas.
- Llenar formularios que solicitan los proveedores y dar cumplimiento a los requerimientos OEA, la dificultad nace a partir de la falta de capacitación y orden, ya que se debía conseguir información de la empresa para darle solución a requerimientos.

CICLO III

- Uso de ERP
- Manejo de la facturación 400-500 al mes.
- Liquidación de una importación
- Proceso de causación a contabilidad y tesorería.
- Gestión documental

Actividades desarrolladas:

- Creación de proyectos, entradas, solicitudes de compra, órdenes de compra, sobrecostos.
- Como se liquida una importación y que es el % de la importación.
- Aprendí acerca del manejo de la facturación que llega al departamento y su relación al departamento de contabilidad para luego la realización de los memorandos para proveedores internacionales
- La gestión documental hace referencia a mantener las carpetas con la documentación actualizada y en orden.

Dificultades:

- Comprender el proceso operativo de la causación, legalización a los departamentos contables de acuerdo con las necesidades del área de comercio exterior.

CICLO IV

- Creación de órdenes de traslado
- Sobrecostos a los repuestos y consumibles

Actividades desarrolladas:

A lo anterior descrito en los anteriores ciclos y en este punto se me exigía como auxiliar y no como practicante, recibí la confianza de realizar funciones extra, entonces tomaba información desde el panorama general de importaciones y luego de la reunión semanal del comité, completo un formato para poder enviarlo a la empresa de transporte y notifico a quien deba estar enterado.

Aprendí a colocar sobrecostos a los repuestos, después de tener en cuenta los gastos que tuvo en todo el proceso de importación al sistema.

Dificultades:

Sentir la responsabilidad de la confianza depositada y en tan poco tiempo estar dando instrucciones a mis compañeros de las básculas en las diferentes plantas, y de colocar esos gastos adicionales al sistema donde no hay opción de cometer errores para no dañar el trabajo de mis compañeros.

5. ANEXOS

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
PEDIDO	AGENTE	LINEA	PROVEEDOR	MOLINO	P. ORIGEN	SMI	CANTIDAD TN	PRECIO PONDERADO	TOTAL	CONTRATO	FACTURA	BL (Buque ya zarpo, esta el barco en agua)	LSO	FECHA EMBARQUE ETD	MOTONAV E	PUERTO	ETA (Fecha de llegada)
C-104/21	REPECEV	Prepintado	SALZGITTER	CHINA	CHINA	133	209.6	\$ 1.512,00	\$ 317.066,59	732/24619	4718386	ANTC8TJBV26	31-dic.	12/12/2021	ANTE TOPIC	BUN	13/1/2
C-077/21	REPECEV	Prepintado	MO HOLDIN	HONGJI	CHINA	117	125,2	\$ 1.431,00	\$ 179.166,92	215/MS1211	215/MS1211	ANTC8TJBV57	30-oct.	12/12/2021	ANTE TOPIC	BUN	13/1/2
C-110/21	REPECEV	PLANCHAS	TERNIUM	METINVEST	UCRANIA		253,2	\$ 1.093,00	\$ 276.877,42	1200002374	30000810	12 SOF	30-nov.	30/11/2021	TENRO MAR	BAQ	15/1/2
C-009/21	ACI CARGO	Prepintado	WIRE PREPAIN	ADMIRE	CHINA	122	159,1	\$ 1.254,63	\$ 199.812,23	SCG8198	CKM003K1	BJSBQ01	30-jul.	31/10/2021	BEAUTY JASM	BAQ	22/1/2
C-043/21	ACI CARGO	Prepintado	WIRE PREPAIN	YIEH PHUI	CHINA	106	130,6	\$ 1.221,00	\$ 187.767,31	SCG8225	CKM009K1	BJSBQ02	30-jul.	31/10/2021	BEAUTY JASM	BAQ	22/1/2
C-086/21	REPECEV	Galvanizado	RONHUNT	RONHUNT	CHINA	108	226,1	\$ 1.355,54	\$ 314.882,12	RTEXVJ21013	RTEXVJ2101	GDTXGCOL01	30-sep.	30/11/2021	GRAND DE	BAQ	15/1/2
C-103/21	REPECEV	Galvanizado	RONHUNT	RONHUNT	CHINA	118	696,6	\$ 1.359,00	\$ 946.141,17	RTEXVJ21017	RTEXVJ2101	GDTXGCOL04	15-nov.	30/11/2021	GRAND DE	BAQ	15/1/2
C-102/21	REPECEV	Prepintado	JIJING PARAD	CHINA	CHINA	119	149,0	\$ 1.420,00	\$ 211.552,24	BH2108212	BH2108212	GDTXGCOL05	30-nov.	30/11/2021	GRAND DE	BAQ	15/1/2
C-108/21		Vigas	CELSA	ESPAÑA	ESPAÑA	157	441,8	\$ 1.135,00	\$ 503.324,00	912584CO			15-dic.	15/12/2021		BAQ	15/1/2
C-101/21		Caliente	SEVERSTAL	RUSIA	RUSIA	115	300,0	\$ 1.101,00	\$ 330.300,00	42114			15-nov.	15/11/2021		BAQ	18/1/2
C-001/22-2	REPECEV	Caliente	TERNIUM	TERNIUM	MEXICO		360,1	\$ 1.052,00	\$ 386.117,00	1200002381 - 217556			15/12/2021	15/12/2021		BAQ	18/1/2
C-003/22		Caliente	TERNIUM	TERNIUM	MEXICO	152	380,0	\$ 1.065,00	\$ 404.700,00	1200002411			15/12/2021	15/12/2021		BAQ	18/1/2

Panorama de Tránsitos: Como el nombre lo dice es el panorama de los pedidos realizados cada año, en la tabla reposa toda la información de las compras de materia prima, el numero de pedido para el control interno, la agencia de aduanas encargada de la nacionalización de la mercancía, la línea o tipo de material, el proveedor, molino donde fue fundido y creado el rollo, el puerto donde se realiza la exportación, la solicitud de importación, la cantidad en toneladas, valores relacionados al material, el numero del contrato de la compra, el numero de la factura, el numero del documento de transporte o BL, fechas de confirmación y de embarque, el nombre de la motonave que realizara las labores de transporte del material, el puerto al que debe llegar, ETA o fecha estimada de llegada de la motonave a puerto de destino, cobertura corresponde al control de la fecha estimada de llegada ya que la motonave puede presentar retrasos, condiciones de pago se refieren al contrato, la fecha de pago, fecha de comité (reunión entre ingenieros y directores donde acuerdan el material que se requiera los próximos 5 meses), y por ultimo la fecha cuando se firma el contrato.

<div> <div>Archivo</div> <div>Inicio</div> <div>Insertar</div> <div>Disposición de página</div> <div>Fórmulas</div> <div>Datos</div> <div>Revisar</div> <div>Vista</div> <div>Ayuda</div> <div>Compartir</div> <div>Comentarios</div> </div>															
<div> <div> <div>Pegar</div> <div>Formato condicional</div> <div>Dar formato como tabla</div> <div>Estilos de celda</div> </div> <div> <div>Formato</div> <div>Eliminar</div> <div>Formato</div> </div> <div> <div>Insertar</div> <div>Eliminar</div> <div>Formato</div> </div> <div> <div>Σ</div> <div>↕</div> <div>↔</div> </div> <div> <div>Analizar datos</div> <div>Confidencialidad</div> </div> </div>															
<div> <div>ADVERTENCIA DE SEGURIDAD</div> <div>Se deshabilitó parte del contenido activo. Haga clic para obtener más detalles.</div> <div>Habilitar contenido</div> </div>															
<div> <div>C118</div> <div>1.10X1220</div> </div>															
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N		
1	PEDIDO	PROVEEDOR	PRODUCTO	ESPECIFICACION	ROLLOS	CANTIDAD	VALOR X T	TOTAL CFR	AUTOSU	SIGMA	MOSQUEI	ETA	SMI	OBSERVACION	
73	C-056/21	POSCO	0.68X1220	JIS 3141 SPCC-SD	6	43,81	1010,00	44.248,10	44			29-nov.	80	CERRADO	
74	C-056/21	POSCO	0.80X1220	JIS 3141 SPCC-SD	45	334,21	1006,00	336.215,26	260		74,27	29-nov.	80	CERRADO	
75	C-056/21	POSCO	1.05X1220	JIS 3141 SPCC-SD	95	695,95	1002,00	697.341,90	220	410,2	66	29-nov.	80	CERRADO	
76	C-056/21	POSCO	1.47X1220	JIS 3141 SPCC-SD	9	65,57	1002,00	65.701,14	66			29-nov.	80	CERRADO	
77	C-056/21		TOTAL		155,00	1.139,54	\$ 1.003	1.143.506,40	589,09	410,24	140,20	29-nov.		CERRADO	
78	C-078/21	SAMSUNG	0.68X1220	JIS 3141 SPCC-SD	9	67,68	1201,75	81.334,44	68			16-dic.	#N/D	CERRADO	
79	C-078/21	SAMSUNG	0.80X1220	JIS 3141 SPCC-SD	61	443,76	1194,97	530.279,89	356		87	16-dic.	#N/D	CERRADO	
80	C-078/21	SAMSUNG	0.97X1220	JIS 3141 SPCC-SD	24	173,98	1190,45	207.114,49	72		101	16-dic.	#N/D	CERRADO	
81	C-078/21	SAMSUNG	1.05X1220	JIS 3141 SPCC-SD	54	396,18	1188,19	470.737,11	308		88	16-dic.	#N/D	CERRADO	
82	C-078/21	SAMSUNG	1.47X1220	JIS 3141 SPCC-SD	15	108,34	1188,19	128.728,50	108			16-dic.	#N/D	CERRADO	
83	C-078/21		TOTAL		163,00	1.189,94	\$ 1.192	1.418.194,44	913	0	277	16-dic.		CERRADO	
84	C-094/21	STEEFORCE	0.68X1220	LOTE 3-H JIS G 3141 SPCCT SD	12	120,28	1107	133.150				6-ene.	#N/D	COLMENA USO	
85	C-094/21	STEEFORCE	0.80X1220	LOTE 3-H JIS G 3141 SPCCT SD	31	321,87	1100	354.057				6-ene.	#N/D	COLMENA USO	
86	C-094/21	STEEFORCE	0.80X1140	LOTE 3-H JIS G 3141 SPCCT SD	8	82,31	1100	90.541				6-ene.	#N/D	COLMENA USO	
87	C-094/21	STEEFORCE	0.97X1220	LOTE 3-H JIS G 3141 SPCCT SD	12	123,45	1100	135.795				6-ene.	#N/D	COLMENA USO	
88	C-094/21	STEEFORCE	0.97X1140	LOTE 3-H JIS G 3141 SPCCT SD	18	191,01	1100	210.111				6-ene.	#N/D	COLMENA USO	

El detalle de cada Material importado; en el podemos ver el desglose y como va atado al panorama con el numero del pedido, el proveedor, la medida del acero, especificaciones técnicas de los ingenieros de planta, la cantidad de rollos (el acero viene en rollos gigantes), la cantidad hace referencia al peso en toneladas, el valor por tonelada de material, valor total, y la asignación del material a las diferentes plantas (auto sur, Mosquera y sigma Steel), el ETA, la SMI y observaciones.

Esto se realiza con el acero frio, acero caliente, galvanizado, pre-pintado, tubería y planchas, cada uno en un registro independiente.

Instrucciones de cargue.

<div> SM CAT BAQ BUN DIA GNL </div> <div> Fecha de actualización: 28/09/2021 </div>								
IC	FECHA DE CARGUE	DÍAS OPERACIÓN	TM ASIGNADAS (Peso Teórico)	TM EN TRANSITO	TM EN PLANTA	TM PEND POR CARGAR	PROGRESO %	STATUS
IC 162	27/08/2021	10	176,88	0	174,935	-2	99%	FINALIZADO
IC 163	28/08/2021	2	99	0	97,290	-2	98%	FINALIZADO
IC 164	15/09/2021	15	209,573	0	211,152	2	101%	FINALIZADO
IC 165	15/09/2021	15	353,892	0	359,134	5	101%	FINALIZADO
IC 166	15/09/2021	15	304,842	0	313,032	8	103%	FINALIZADO
IC 167	28/09/2021	28	425,474	0	424,970	-1	100%	FINALIZADO
IC 168	23/09/2021	23	294	0	289,15	-5	98%	FINALIZADO
IC 169	0/01/1900	-44439	878,59	0	878,590	0	100%	FINALIZADO
IC 170	15/09/2021	8	54,049	0	54,049	0	100%	FINALIZADO
IC 171	29/09/2021	22	181,43	0	181,733	0	100%	FINALIZADO
IC 172	22/09/2021	15	40,56	0	40,905	0	101%	FINALIZADO
IC 173	28/09/2021	21	149	0	254,345	105	171%	FINALIZADO
IC 174	29/09/2021	22	193,63	0	195,83	2	101%	FINALIZADO
IC 175	30/09/2021	23	238,31	0	133,170	-105	56%	OPERACIÓN
IC 176	23/09/2021	16	151,54	0	153,31	2	101%	FINALIZADO
IC 177	27/09/2021	20	141,28	0	141,510	0	100%	FINALIZADO
IC 178	28/09/2021	21	65,77	0	64,91	-1	99%	FINALIZADO
IC 179	28/09/2021	21	595,726	0	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!
IC 180	22/09/2021	8	643,35	0	648,245	5	101%	FINALIZADO
IC 181	23/09/2021	9	74,36	0	74,366	0	100%	FINALIZADO
IC 182	23/09/2021	9	20,03	0	20,042	0	100%	FINALIZADO

Las IC corresponden al control de tráfico de la mercancía después de nacionalizada y transportada por la empresa LOGYSTEEL, en el se puede encontrar , el origen o puerto donde reposa el material comprado, la terminal del puerto, el destino o planta final , la referencia de material, la motonave que trae el material, la fecha de asignación, la fecha de cargue, los días de operación, las toneladas asignadas, las toneladas en tránsito, las toneladas en planta, toneladas pendientes por cargar, el progreso en porcentaje y el estatus de la operación.

Movimientos de las instrucciones de cargue – plan de mejora

MOVIMIENTOS IC						
REC IC	IC	# VEH	TN	PROCEDENCIA	DESTINO	
	177	1	10,46	B/LLA	SS	
	167	2	37,15	SM	AS	
	183	2	24,05	SS	AS	
	184	7	208,505	BUN	AS	
	185	1	30,5	BUN	MQ	
30/09/2021	171	1	24,464	B/LLA	AS	
	174	1	22,405	B/LLA	MQ	
	175	1	14,6	B/LLA	SS	
	186	1	16,865	B/LLA	SS	
1/10/2021	185	5	151,465	BUN	MQ	
2/10/2021	184	1	28,76	BUN	AS	
	185	1	29,37	BUN	MQ	
	186	3	83,555	B/LLA	SS	
	187	1	12,135	B/LLA	AS	
5/10/2021	178	2	65	B/LLA	SS	
	179	5	156	B/LLA	SS	
	186	1	23880	B/LLA	SS	
	187	1	30670	B/LLA	AS	
8/10/2021	186	2	165197	B/LLA	SS	
	189	2	62476	B/LLA	SS	

El cuadro Movimientos IC, controla cada vehículo automotor y los movimientos realizado desde el puerto, el numero de instrucción, las toneladas cargadas y la planta destino.

ANEXOS DE FACTURACIÓN

Control de facturación – plan de mejora

NO. FACTURA	PROVEEDOR	F.RECEPCION	F.VENCIMIENTO	DIAS PARA PAGO
PT 6545	PUERTO DE BARRANQUILLA	10/09/2021	30/11/2021	81
PTB 7854125	PUERTO DE BUENAVENTURA	11/10/2021	1/12/2021	51
PAD 96	TERMINAL AGUA DULCE	12/11/2021	2/12/2021	20
PSM 100	PUERTO SANTA MARTA	25/12/2021	3/12/2021	-22
PC 015F	PUERTO DE CARTAGENA	14/11/2021	4/12/2021	20
35	TPC	30/11/2021	5/12/2021	5
20210916	SIGMASTEEL	16/11/2021	6/12/2021	20
20210914	LOGYTEEL	17/09/2021	7/11/2021	51

*el cuadro, es una representación para dar una idea del original

Corresponde a un cuadro sencillo, pero es una oportunidad de mejora que se identificó en su momento, ya que no se realizaba una función de control de la facturación recibida, y entre tanto documento que a diario pasa por la oficina es fácil dejar pasar una de ellas, no solo funciona este sencillo cuadro como registro, también funciona para poder darle seguimiento y respuesta cuando ocurren imprevistos a lo largo de los meses.

Cuadro de causación – plan de mejora

CAUSACION					
FECHA	PROVEEDOR	FECHA CAUSACION	RECIBIDO	FECHA MEMORANDO	RECIBIDO2
9/09/2021	TPC	15/09/2021		20/10/2021	
15/09/2021	PTO CARTAGENA	15/09/2021		20/10/2021	
19/09/2021	AGUADULCE	15/09/2021		20/10/2021	
30/09/2021	SPBUN	15/09/2021		20/10/2021	

*el cuadro es una representación para dar una idea del original

Nuevamente es un cuadro pequeño con fórmulas simples y formato condicional, el cual se registran procesos con departamentos internos de la compañía, como por ejemplo tesorería y contabilidad, ya que el departamento de comercio exterior recibe y registra las facturas para causarlas antes de que presenten vencimiento y dentro de las exigencias de parte de contabilidad, para luego darle luz verde y así mismo realizar el memorando respectivo para que tesorería realice los tramites de compra de divisas y se cancelen a los proveedores internacionales.

Con los cuadros anteriores evitamos inconvenientes con los demás departamentos dentro de la compañía.

