

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 de práctica empresarial - SIEMENS S.A.



Maria Paula Gómez Tamayo

**Informe de práctica empresarial presentado como requisito para obtener el título
de Profesional en Negocios Internacionales**

**Director
Dr. Jaime Vélez Cortes**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga
División de Ciencias Económicas
Facultad de Negocios Internacionales
2015**

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	8
1. Justificación	9
2. Objetivos	10
2.1. Generales	10
2.2. Específicos	10
3. Perfil de la empresa	11
3.1. Razón social	11
3.2. Objeto social	11
3.3. Reseña histórica	12
3.4. Misión	13
3.5. Visión	13
3.6. Valores corporativos	13
3.7. Portafolio	15
3.8. Organigrama	16
4. Cargo y funciones	17
5. Marco conceptual y normativo	20
6. Aportes al cargo	21
6.1. Aportes personales al cargo	21
6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional de practicante	22
6.3. Aportes de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica	22
6.4. Aportes faltantes por parte de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica	23
7. Conclusiones y recomendaciones	25
Bibliografía	26
Apéndice	27

Lista de figuras

Pág.

Figura 1. Organigrama de la empresa.

16

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Cuadro de adjudicaciones	27

Glosario

- Business Unit – BU: Unidad de negocio; diferentes unidades en las cuales se distribuye el objeto social de la compañía.
- Commercial Project Manager – CPM: Financiero a cargo de la administración financiera de los proyectos.
- Controller: Persona dentro del área de compras, supply chain management – SCM, encargada de reportar a casa matriz los montos de compras tanto a proveedores internos como proveedores terceros; así como de reportar los ahorros generados durante la fase de ejecución.
- ESN: Código alfanumérico estipulado por casa matriz para la identificación de materiales
- Order entry calculation – OEC: Herramienta en la cual el PM estipula el presupuesto para cada requerimiento teniendo en cuenta el listado de materiales enviado por los ingenieros de diseño y la oferta con la cual se ganó el proyecto.
- Order Management support – OMS: Plataforma por medio de la cual se realiza seguimiento a las órdenes de compra puestas a las diferentes fábricas SIEMENS.
- Plan de compras: Herramienta en la cual el PM enlista los materiales de la OEC que se deben comprar a proveedores terceros y especifica el presupuesto con el que se cuenta.
- Project administrator - PA: Ingeniero a cargo de acompañar al PM en el desarrollo de proyectos y generar solicitudes de pedido.
- Project Manager - PM: Ingeniero a cargo de la administración y desarrollo de proyectos.
- Procurement Project manager – PPM: Negociador estratégico a cargo de procesar planes de compra, solicitar y evaluar ofertas de proveedores terceros, realizar adjudicaciones teniendo en cuenta los parámetros establecidos por casa matriz y reportar ahorros.
- Siemens internal Supplier ID – IFA: Código interno de identificación de proveedores.

- Solicitud de pedido - SOLPED: Solicitudes generadas al comprador logístico con el fin de procesar una orden de compra.
- SPIRIDON: Sistema operativo informático utilizado en SIEMENS.
- Spool: espacio dentro del sistema SPIRIDON en el cual un comprador logístico puede visualizar las solped que han sido asignadas a su organización de compras y se encuentran pendientes por generar su correspondiente orden de compra.
- Request For Quotation - RFQ: Documento generado por un PPM - Procurement Project manager, por medio del cual se realiza una solicitud formal de oferta a proveedores terceros.
- Tabla de ahorros: Herramienta en la cual los PPM registran los ahorros que posteriormente serán reportados a casa matriz.
- Total cost of ownership -ToCO: Herramienta por medio de la cual el PPM realiza una evaluación cuantitativa y cualitativa a las diferentes ofertas recibidas para un mismo requerimiento para poder realizar una adjudicación de compra.

Resumen

La práctica empresarial fue desarrollada en la empresa de origen alemán SIEMENS S.A. en la ciudad de Bogotá, donde todas las funciones desarrolladas fueron en torno a la cadena de abastecimiento, parte fundamental de la logística empresarial.

Dicha práctica fue desarrollada durante el segundo semestre del año 2014, periodo durante el cual tuve la gran oportunidad de poner en práctica todo lo aprendido durante los semestres previos, así como de comprobar a una gran compañía y a mi misma que me encuentro preparada para ser una futura profesional en negocios internacionales de la Universidad Santo Tomás de Bucaramanga.

Introducción

Por medio de este informe se pretende dar a conocer las actividades ejecutadas durante la práctica empresarial desarrolla como requisito para obtener el título como profesional en negocios internacionales. Inicialmente se conocerán aspectos generales de la compañía SIEMENS S.A. seguido de las principales funciones ejecutadas con su respectiva descripción, actividades específicas desarrolladas y objetivos de cada función, a su vez se evaluarán los aportes realizados al cargo, tanto personal como aquellos que la universidad brindó en los semestres previos.

1. Justificación

La práctica empresarial es para un estudiante universitario la oportunidad perfecta de demostrar ante una compañía y a sí mismo, los conocimientos y habilidades obtenidos a lo largo de su carrera universitaria, es también la oportunidad de poner en práctica sus conocimientos, conocer de cerca el mercado que durante tanto tiempo ha estudiado y en caso de un buen desempeño, la práctica empresarial puede ser el inicio de una exitosa vida laboral.

Es importante resaltar que las prácticas empresariales no son solo una gran oportunidad para un estudiante que busca iniciar su vida laboral, también lo es para la universidad que por medio de sus buenos estudiantes que obtienen buenos desempeños durante la práctica dejan en alto el nombre de la facultad y de la universidad.

Así mismo se deben resaltar grandes empresas que dan la oportunidad a estudiantes universitarios de dar inicio a su vida laboral y se debe resaltar que la dicha empresa también recibe beneficios del estudiante el cual llega a enfrentarse a un mercado laboral con total disposición, con conocimientos actualizados y con ideas innovadoras que permiten mejoras dentro de los procesos ya establecidos.

2. Objetivos

2.1. General

- Poner en práctica lo aprendido durante los semestres previos en las aulas de clase, buscando complementar los conocimientos técnicos y generar un crecimiento tanto profesional como personal.

2.2. Específicos

- Cumplir a cabalidad las funciones asignadas dentro del área de compras – SCM.
- Abastecer a satisfacción clientes internos, tales como gerentes de proyectos.
- Velar por los intereses de la compañía frente a los proveedores y controlar que los mismos cumplan totalmente los lineamientos establecidos por casa matriz.

3. Perfil de la empresa

3.1. Razón social

SIEMENS. En Colombia: SIEMENS S.A.

3.2. Objeto social

Fabricación, importación, exportación, distribución, arrendamiento, compostura, ensamble, compra, venta y comercio en general de productos metalmecánicos, equipos y sistemas eléctricos, electrónicos, entre ellos pero sin limitarse a automatización de procesos industriales, automatización de edificios, sistemas de transporte masivo, equipos de control y automatización de tráfico y transporte, señalización, seguridad de instalaciones, generación, distribución y transmisión de energía, proyectos de ingeniería mecánica y eléctrica en media y baja tensión, consultoría y gestión de mantenimiento de plantas industriales, diseño equipos mecánicos, medicoquirúrgicos, hospitalarios, equipos de laboratorio clínico o de investigación, dotación hospitalaria, instrumentos, reactivos, calibradores, controles de calidad, consumibles y repuestos nuevos y usados para el diagnóstico clínico y la prestación de servicios a terceros, como servicios de ensayo y calibración, la venta de servicio técnico y asesoría científica y de aplicaciones en las áreas descritas anteriormente, de comunicaciones y procesamiento de datos, así como programas de aplicación para todo tipo de sistemas automatizados, computadores, software, el montaje, supervisión del montaje, puesta en servicio, reparación, modernización, integración operación y mantenimiento de los mismos y en general la celebración de todo acto o contrato relacionado con el fin principal, inclusive los de obras públicas y/o privadas, los de consultoría, outsourcing, soluciones integrales y los de representación y/o agencias comerciales de proveedores nacionales y extranjeros de todos los productos y servicios antes señalados, en forma directa o indirecta, en consorcio, unión temporal o asociación o bajo cualquier modalidad de contratación o acuerdo empresarial, así como la representación de firmas nacionales o extranjeras en las actividades antes mencionadas. (Cámara de comercio de Bogotá, 2015).

3.3. *Reseña histórica*

El 22 de abril de 1954 se crea la compañía Siemens Colombiana Ltda., con su primera oficina en Bogotá. En este mismo año, Siemens suministra los dos primeros transmisores de televisión para Bogotá y Manizales. Un año después, conforma un equipo de desarrollo para trabajar en la expansión de la red de televisión nacional.

Siemens fue el principal promotor de la Medicina Nuclear en Colombia, cuando en 1979 suministra las primeras Cámaras Gamma del país. Desde la década de los 80, Siemens ha suministrado equipos portátiles de Rayos X, para la red de centros de salud de primer nivel hasta hospitales públicos de cuarto nivel.

Los principales aportes a la movilidad también corresponden a esta década. En 1983, la ciudad de Medellín adjudica al consorcio dirigido por la empresa española MAN y Siemens, el primer y único Sistema de Transporte Metro de Colombia, el cual actualmente transporta 180 millones de pasajeros al año. Este mismo año en Bogotá, Siemens instala el primer y más grande Sistema de Control de Tráfico Inteligente del país.

Siemens también fue líder en la expansión de la red de telefonía pública en Colombia. En 1996, instaló 86.000 líneas en el Norte de Santander, y fue uno de los proveedores de Capitel para la instalación de 500.000 líneas telefónicas en Bogotá con tecnología de fibra óptica.

En la modernización de la industria colombiana Siemens tiene varios ejemplos. En 1990 provee el primer Sistema de Control Distribuido para la planta de Polímeros Colombianos. En 1995, contribuye con la solución del sistema de monitoreo y parada de emergencia remota para los pozos productores de inyectores de los campos Cusiana y Cupiagua. Y en 1999, Siemens construyó el primer sistema de riego automático con ahorro de energía instalado en el país, a lo largo del Valle del Chicamocha.

Este mismo año, Siemens puso en servicio la tecnología SVC, un sistema de compensación estática para la Subestación de Chinú, propiedad de ISA.

3.4. *Misión*

“Hacemos realidad lo que es importante”

(Siemens S.A, 2014)

3.5. Visión

Siemens - pionera en:

- Eficiencia energética.
- Productividad industrial.
- Cuidado de la salud accesible y personalizada.
- Soluciones inteligentes para la infraestructura.

(Siemens S.A, 2014)

3.6. Valores corporativos

- Responsabilidad

Compromiso con las acciones éticas y responsables.

En Siemens nos hemos hecho el firme propósito de satisfacer y, siempre que sea posible superar, todas las obligaciones legales y exigencias éticas. Nuestra responsabilidad empresarial es llevar a cabo todas las actividades comerciales de acuerdo con las normas y prácticas profesionales y éticas más altas. Y nuestra responsabilidad individual consiste en aplicar dichas normas a todos los casos, sin tolerar ningún tipo de comportamientos que no las cumplan.

Los principios que nos rigen:

- ✓ Cumplimos la ley
- ✓ Respetamos la dignidad de las personas
- ✓ Fomentamos la salud y la seguridad
- ✓ Llevamos a cabo las actividades comerciales con total honestidad y transparencia
- ✓ Mantenemos una relación justa con la competencia y con los públicos de interés
- ✓ Cumplimos con los compromisos
- ✓ Respetamos la propiedad
- ✓ Luchamos por la protección del medio ambiente
- ✓ Estamos comprometidos con una buena ciudadanía corporativa

Estamos comprometidos al máximo y ponemos todos los medios para conseguir los mejores resultados

- Excelencia

Conseguir resultados excelentes y un alto rendimiento. En Siemens contamos con una tradición de excelencia de la que todos podemos estar orgullosos. Nos proponemos metas ambiciosas, derivadas de nuestra visión y verificadas por los indicadores de rendimiento, y ponemos todo de nuestra parte para conseguirlas. Estamos muy cerca de nuestros clientes en la búsqueda de la más alta calidad, brindándoles soluciones que excedan sus expectativas. La excelencia exige que definamos un camino de mejora continua, desafiando constantemente los procesos existentes. Esto también requiere que aceptemos el cambio para lograr estar en el lugar adecuado cuando surjan nuevas oportunidades.

Los principios que nos rigen:

- ✓ Nos fijamos los objetivos más altos y los alcanzamos
- ✓ Nos apasiona nuestro trabajo
- ✓ Estamos dispuestos a ir siempre más allá
- ✓ Somos disciplinados y actuamos con rapidez y decisión
- ✓ Siempre buscamos mejorar y alcanzar la calidad perfecta
- ✓ Conocemos perfectamente las necesidades y los desafíos de nuestros clientes
- ✓ Desarrollamos nuestras habilidades personales sistemáticamente y aprovechamos nuestro potencial al máximo
- ✓ Interactuamos de forma eficiente y pragmática
- ✓ Aceptamos el cambio para garantizar nuestra competitividad en el futuro

- Innovación

Innovar para generar un valor sostenible

La innovación ha sido uno de los pilares del éxito de Siemens. Como pioneros, ajustamos nuestras actividades de investigación y desarrollo (I+D) a la estrategia empresarial, tenemos patentes clave y ocupamos una posición consolidada, tanto en las tecnologías establecidas como en aquellas otras que por su novedad están llamadas a transformar el mercado en el futuro. Nuestro objetivo es marcar la tendencia en todos

nuestros sectores de actividad. Constantemente renovamos nuestro portafolio para proporcionar respuestas a los desafíos más vitales de las sociedades, permitiéndonos crear el valor sostenible.

Los principios que nos rigen:

- ✓ Creamos innovaciones que brindan a nuestros clientes una ventaja competitiva exclusiva
- ✓ Actuamos como emprendedores
- ✓ Somos creativos y estamos abiertos a nuevas ideas
- ✓ Somos ingeniosos y visionarios
- ✓ Marcamos tendencias

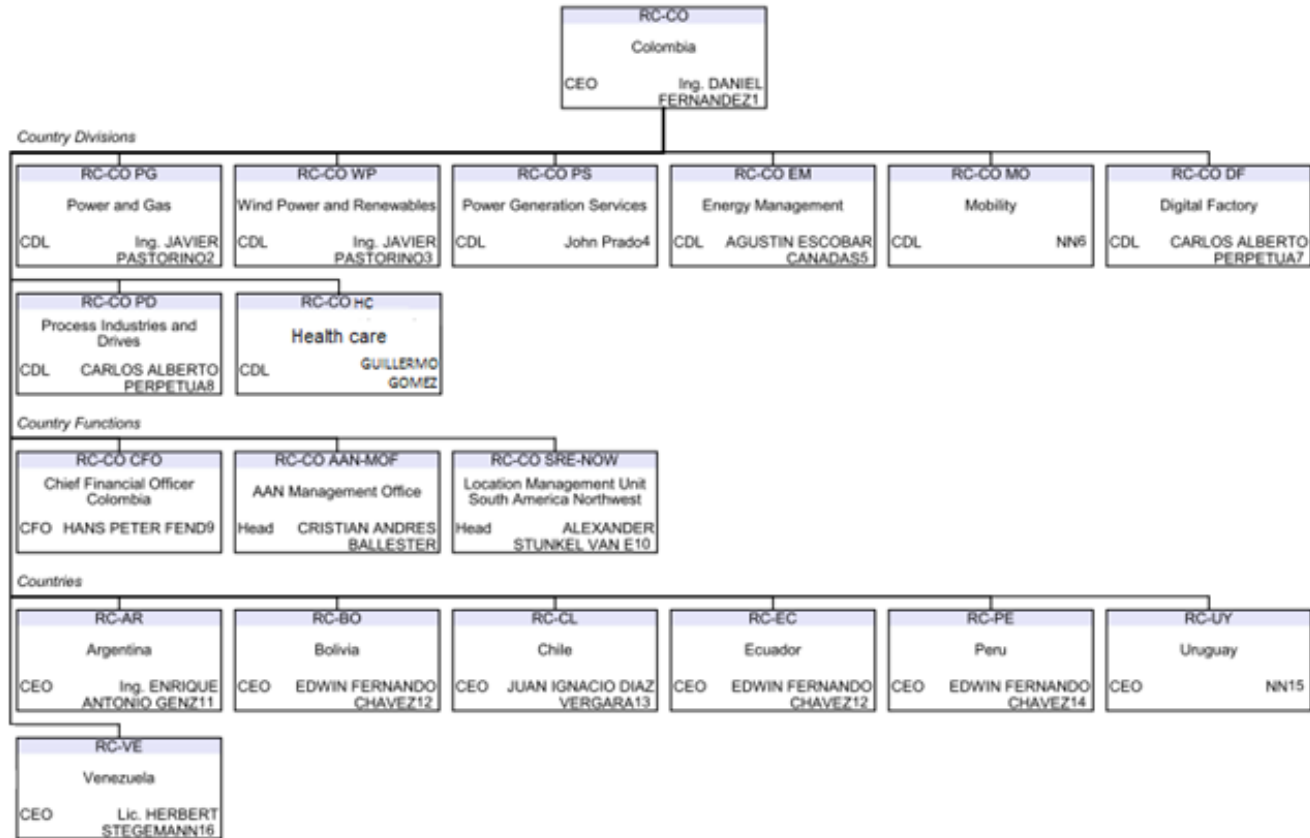
(Siemens S.A, 2014)

3.7.Portafolio

- Tecnología de automatización
- Tecnología de accionamientos
- Energía
- Salud
- Movilidad

3.8.Organigrama

Figura 1. Organigrama de la empresa



(Siemens S.A, 2014)

4. Cargo y funciones desarrolladas

Función	Descripción de la función	Objetivos de la función	Actividades específicas a desarrollar
Análisis de requerimientos de los PM para los proyectos en Colombia y Latinoamérica.	La función inicia en el momento en que un PM envía un plan de compras acompañado de su respectiva calculación, en el cual indica los materiales y las fechas de entrega requeridas.	Identificar los materiales requeridos y los posibles proveedores para los mismos.	Se deben revisar los ítems solicitados y analizar con base en el plan de compras si el PM ha especificado una marca determinada para cada material o si no hay dicha preferencia.
Solicitar ofertas a proveedor.	Se deben conocer los posibles proveedores para los materiales requeridos y solicitar ofertas formales a los mismos	Conocer los diferentes precios en el mercado para un mismo material.	Se debe recurrir a la base de datos de proveedores del sector y buscar posibles proveedores para los materiales requeridos. Una vez se identifiquen los posibles proveedores se debe revisar que éstos se encuentren creados en el sistema SPIRIDON. Una vez se han detectado cuales están creados en el sistema se debe solicitar la oferta formal vía e-mail.
Seguimiento de ofertas.	Se debe confirmar que los proveedores hayan recibido la solicitud de oferta y se encuentren tramitando la misma.	Obtener la mayor cantidad de ofertas que permitan seleccionar un mejor precio.	Una vez enviadas las ofertas, se debe llamar al proveedor y confirmar que haya recibido la solicitud de oferta. Tras recibir las ofertas de los diferentes proveedores se debe solicitar el VoBo del PM para poder proceder a negociar las ofertas.

Negociar las compras inferiores a EUR 5.000.	Se deben negociar las ofertas obtenidas y asegurar que las compras a realizar se encuentren dentro del presupuesto enviando por el PM.	Generar el mayor ahorro posible al proyecto.	Se deben evaluar cada una de las ofertas recibidas contra el presupuesto enviado por el PM. En caso de que dichas ofertas no se ajusten al presupuesto se deben solicitar descuentos adicionales a los proveedores. En caso de que las ofertas estén dentro del presupuesto, se puede solicitar ahorro adicional o se puede proceder a realizar la adjudicación.
Reporte de ahorros a casa matriz.	Organizar la información correspondiente a los ahorros para que el controller del área pueda hacer su respectivo informe de cifras a casa matriz.	Indicar a casa matriz los ahorros generados en cada proyecto.	Se debe ingresar a la TABLA DE AHORROS y registrar información correspondiente a la negociación y a la OC generada.
Seguimiento de órdenes de compras generadas a proveedores terceros.	Se debe conocer el estado de las órdenes de compra generadas por el comprador logístico de la BU y evitar fallas que puedan generar un retraso en el momento de la fabricación.	Garantizar la disponibilidad de materiales en fábrica en los plazos requeridos.	Se deben solicitar las correspondientes liberaciones según lo indique el sistema. Tras enviar el PDF de la OC al proveedor se debe confirmar la recepción y aceptación de la misma, así como solicitar la correspondiente fecha de entrega, se debe registrar la información suministrada en el correspondiente cuadro de seguimiento. En el momento en el que llegue el día confirmado por el proveedor, se debe contactar al proveedor y solicitar la confirmación del despacho de la mercancía.

Adjudicaciones de compras superiores a 75.000 EUR	Teniendo en cuenta lo estipulado en la matriz de compras, se deben realizar las correspondientes evaluaciones tanto técnicas, como comerciales y legales del proveedor para poder garantizar que el proveedor cuenta con la capacidad de respuesta según lo requerido.	Seleccionar al proveedor que cumpla en mayor grado tanto con requisitos técnicos, como comerciales y legales.	Se debe enviar un RFQ al proveedor solicitando la participación formal en el proceso a desarrollar, el RFQ debe ir acompañado de sus correspondientes términos de referencia los cuales deben llevar anexos documentación fundamental para la realización de la oferta. Se debe solicitar al proveedor documentación que acredite su legalidad, experiencia y su situación financiera. Se debe diligenciar la evaluación cualitativa del ToCO con la información suministrada por el proveedor. En caso de que todos los proveedores invitados a participar en el proceso cuenten con el VoBo técnico se debe realizar una subasta inversa en la herramienta SI – EXCHANGE. Tras tener completamente diligenciadas las pestañas de evaluación económica y evaluación cualitativa del ToCO, se debe citar un comité de compras con todas las partes involucradas en el proceso con el fin de seleccionar el proveedor a adjudicar.
Inscripción de proveedores en la herramienta global Click for supplier - C4S	Teniendo en cuenta lo estipulado en la matriz de compras, los proveedores a los cuales se realizan compras superiores a los 75.000 EUR deben cumplir con la evaluación SQP, el primer paso para poder desarrollar la misma es inscribir al proveedor en la herramienta global C4S.	Iniciar el proceso de evaluación de proveedores- SQP.	Solicitar al proveedor que se requiere inscribir el diligenciamiento del formato de inscripción. Una vez se tenga el formato diligenciado se debe incluir dicha información en la herramienta global C4S.

5. Marco conceptual y normativo sobre las funciones desempeñadas

- Estrategia de compras: Documento interno por medio del cual se establece el procedimiento para la adecuada selección y contratación de proveedores terceros en función de su capacidad para cumplir con los suministros de acuerdo a los requerimientos mínimos exigidos por SIEMENS.
- Matriz de compras: Documento de uso interno que establece requerimientos y procesos a seguir dependiendo del valor de la compra a realizar.
- Purchase to pay – P2P: Documento interno por medio del cual se definen los pasos a seguir para el monitoreo y cierre de posibles alertas generadas en el proceso realizado por SCM, así como la identificación de posibles riesgos clave.
- Política de compras en SIEMENS Austral-Andina: Documento interno por medio del cual se define la estructura de compras a nivel regional.
- Contract Approval Tool – CAT: Documento de uso interno por medio del cual se especifica el procedimiento que se debe cumplir para la escalación de compras superiores a 75.000EUR.
- Pasos e – bidding / e – auction: Documento interno por medio del cual se regula el procedimiento para desarrollar una subasta inversa.

6. Aportes al cargo

6.1. Aportes personales al cargo

- Unificación de las diferentes bases de datos de los PPM de las BU del sector EM creando una única base de datos de alimentación colectiva que permite una fácil identificación del proveedor tanto por sus productos como por el código en el sistema SPIRIDON.
- Estandarización del proceso de adjudicación de compras inferiores a EUR 3.000, por medio de un cuadro de adjudicación (Apéndice A).
- Estandarización de solicitud de formato de creación en la herramienta global C4S a proveedores.
- Cuadro de seguimiento a proveedores creados en la herramienta global C4S, con el fin de evitar la doble o triple creación de algunos proveedores.
- Actualización permanente en la red del cuadro de seguimiento de las órdenes de compra generadas por el comprador logístico de modo que quién esté interesado en el estado de una orden tenga acceso al cuadro y no se interrumpa permanentemente al comprador.
- Limpieza del spool para la organización de compras correspondiente a la BU Energy Automation, con el propósito de que el comprador logístico pueda visualizar en SPIRIDON las solped que se le han sido asignadas y debe realmente tramitar.
- Actualización de las casillas PM y CPM del cuadro de seguimiento de proyectos en curso de modo que la información sea direccionada a la persona que realmente corresponde.

6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante

- La importancia de trabajar bajo presión me permitió aprender a desarrollar las actividades con mayor eficiencia y disminuir la tolerancia a los errores.
- Fortalecer el manejo de proveedores, enfocado principalmente en la mejora de las habilidades comunicativas y en la expresión oral, así como la implementación de un uso constante de un lenguaje técnico que facilita el dialogo.
- El desarrollo de la habilidad para trabajar en equipo, saber seguir procesos y coordinar las actividad, mejorando la comunicación dentro del grupo para asegurar el entendimiento de las actividad y evitar que se generen posibles re-procesos.

6.3. Aportes de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica

En este punto considero importante resaltar que durante toda la experiencia vivida durante los seis meses, sentí que los aportes brindados por la universidad tanto técnicos como en el enfoque humanista fueron de gran ayuda en el desarrollo de las actividades, personalmente tras terminar ésta experiencia puedo decir que la universidad me dio las suficientes bases necesarias para poder desarrollarme laboralmente.

Los principales aportes para el desarrollo exitoso de la práctica empresarial son:

- Los términos básicos de logística para poder mantener conversaciones ágiles con los proveedores.
- Conocimientos técnicos en materia aduanera, fundamental para los procesos de compras de proveedores del exterior.
- Conocimientos básicos del funcionamiento de la cadena de abastecimiento.
- Proceso de selección de proveedores por medio de evaluaciones cualitativas y cuantitativas, teniendo en cuenta variables fundamentales como: tiempo y precio.

- Conocimientos en el área de análisis financiero, gracias a los cuales pude desarrollar evaluaciones a proveedores con base en sus estados financieros.
- Dentro del enfoque humanista, el buen trato a compañeros, jefes y proveedores, ofreciendo siempre toda mi disposición buscando la mejor solución posible para todas las partes.

6.4. Aportes faltantes por parte de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica

A pesar de que considero que la universidad me brindó en gran parte los conocimientos aplicados durante mi práctica empresarial, fue posible identificar durante éstos seis meses algunas falencias o competencias que pueden mejorarse dentro de las aulas de clase.

Para poder desarrollar a cabalidad las funciones que me fueron asignadas, fue fundamental el manejo de Excel, en éste aspecto a pesar de que algunos profesores dentro del contexto de sus correspondientes materias enseñaron algunas funciones de la herramienta, la universidad no generó un espacio para que los estudiantes realizaran una capacitación avanzada en el funcionamiento del programa, considero que el manejo total del mismo debería considerarse primordial dentro de la formación integral de un profesional.

Así mismo considero que el dominio total del inglés es un requerimiento básico que buscan las empresas en los profesionales, por lo que sugiero se haga un mayor enfoque durante el programa en el inglés técnico. Durante los semestres previos a la práctica empresarial se da gran importancia al inglés básico, enfocado en que un profesional pueda sostener una conversación en dicha lengua, sin embargo hay mucha terminología especialmente financiera a la que no se le da suficiente valor.

Por último, quiero recalcar la importancia que tiene para los estudiantes que la facultad tome las sugerencias dadas e implemente planes correctivos, con el propósito de formar cada día profesionales con mayores competencias los cuales en el momento de salir a realizar una práctica empresarial se encuentren totalmente preparados para enfrentar el mercado laboral.

7. Conclusiones y recomendaciones

- Dentro de la compañía existe mucha burocracia, por lo que los procesos toman más tiempo del debido, se debería buscar la forma de evitar que un mismo proceso pase por tantas personas con el propósito de aumentar la efectividad.
- Una de las principales fallas que se han detectado es que aunque existen procesos muy estandarizados en muchos casos alguno de los participantes omite alguno de los pasos a seguir por lo que la siguiente persona en intervenir debe realizar un reproceso que genera un desgaste administrativo. Se debería llevar un control de los procesos que son devueltos con el propósito de identificar cuáles son los eslabones en los que más fallas se están presentando y capacitar mejor al personal con el fin de hacer más efectivos los procesos.
- Actualmente el departamento de compras no cuenta con el personal especializado en materia de negocios internacionales y comercio exterior, por lo que las personas al frente de las importaciones para el abastecimiento no conoce lo suficiente los requisitos exigidos por la aduana, debido a esto muchos procesos son lentos y se realizan muchas devoluciones de documentos por parte del agente de aduanas. Éste tema debería ser revisado con mayor cuidado debido a que la falta de exactitud en los perfiles a contratar hacen que los procesos no tengan la misma agilidad que se requiere en la empresa.
- Considero que la práctica empresarial fue una valiosa experiencia para mi desarrollo tanto personal como profesional, no solo me permitió aplicar todos los conocimientos obtenidos durante los semestres previos sino también me dio la oportunidad de interactuar con diferentes proveedores, tanto nacionales como internacional y desarrollar todo un proceso de negociación, me permitió así mismo enfrentar una vida laboral en la que ofrecer una buena actitud a compañeros, jefes y proveedores durante todas las actividades a desarrollar me permitió tener un gran crecimiento personal.

Bibliografía

- Medina L. / AAN SCM. (2014,04,25). SPRA000V01.806 Recuperado el 25 de Julio de 2014, de
<http://intranet.documentacionaan.siemens.com/sites/DocumentacionAAN/Reportes/centrodocumentos.aspx>
- Díaz R. / AAN RC-CO. (2012,09,13). BSCP000V03.801 Recuperado el 26 de Julio de 2014 de
<http://intranet.documentacionaan.siemens.com/sites/DocumentacionAAN/Reportes/centrodocumentos.aspx>
- Noack M. / RC-CO SCM. (2014,03,01) BSCP000K01.803 Recuperado el 26 de Julio de 2014 de
<http://intranet.documentacionaan.siemens.com/sites/DocumentacionAAN/Reportes/centrodocumentos.aspx>
- Gómez C. / GS SCM EM-P. (2014,06,01) BSCP000K01.802 Recuperado el 27 de Julio de 2014 de
<http://intranet.documentacionaan.siemens.com/sites/DocumentacionAAN/Reportes/centrodocumentos.aspx>
- Bischof O. / CSCM IM AM. (2013,04,01). CMCAT000V01.807 Recuperado el 10 de Noviembre de 2014 de
https://intranet.aan.siemens.com/home-aan/scm/Tools/Documents/CSCM-IM_IR_05-2013_ContractMgmt_Annex-B_CAT-Cornerstones.pdf
- Mejía P. / RC-CO SCM. (2012,04,04) CECN000P01.809 Recuperado el 20 de Noviembre de 2014 de
<https://intranet.aan.siemens.com/home/aan/scm/Pages/home.aspx?tabcardname=Tools>

Apéndice

Apéndice A. Cuadro de adjudicaciones.

ADJUDICACIÓN DE OFERTAS	
INFORMACION PROVEEDOR	
Proceso / Proyecto	
Proveedor Seleccionado	
ESN	
Términos de Pago (Días)	
Plazo de entrega (Días)	
Incoterms (Si Aplica)	
Valor adjudicado	
INFORMACION AHORROS	
CNI	
Monto comparable para negociación	
% IVA / VAT	
Tipo de Ahorro	
SOPORTES	
Link soportes de Negociación	
INFORMACION CONTRACTUAL	
Tipo de acuerdo	
Vigencia del acuerdo (Si aplica)	
OBSERVACIONES	
Tiempo de garantía	
Forma Detallada de pago (Si Aplica)	
Observaciones	
INFORMACION DE CONTACTO DEL PROVEEDOR ADJUDICADO	
Persona contacto	
Teléfonos	
Correo electrónico	