

Plan de mejora en la compañía Avient Colombia S.A.S

Maria Alejandra Rocha Gordo

Dirigido por:

Ivan Ortega

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá

2023

Implementación de Power BI para optimización de procesos en la compañía Avient
Colombia S.A.S

Maria Alejandra Rocha Gordo

Dirigido por:

Ivan Ortega

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá
2023

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

RESUMEN	6
AGRADECIMIENTOS	7
INTRODUCCIÓN	8
1. AVIENT	9
1.1 Aspectos Generales.....	9
1.1.1 Misión, Visión y Valores	9
1.1.2. Ubicación Geográfica.....	10
1.1.3. Estructura Organizacional: Área comercial	11
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	11
1.1.5 Análisis DOFA.....	12
2 Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	14
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	14
2.2 Importancia, Alcance, Limitaciones	14
2.3 Objetivo general	15
2.3.1 Objetivos Específicos	15
3. Contenido del plan de mejora	16
3.1 Propuesta Mejora.....	16
3.2 Conclusiones	18
3.3 Bibliografía.....	18
3.4 Anexos.....	19
4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	21
4.1 Resumen de actividades realizadas.....	21
4.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	23

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1.....	10
Ilustración 2.....	11
Ilustración 3.....	16
Ilustración 4.....	17

Contenido de tablas

Tabla 1.....	12
Tabla 2.....	21
Tabla 3.....	23

RESUMEN

Mediante el presente escrito, se encontrará el planteamiento de una propuesta de mejora para el equipo comercial de la compañía Avient Colombia S.A.S en la que se realizaron las prácticas profesionales. Donde con base a los conocimientos adquiridos en los diferentes espacios académicos en el programa de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás.

El objeto social de la compañía es la fabricación de formas básicas del plástico mediante la formulación de colores y aditivos, donde se procede a realizar el pertinente análisis de la matriz DOFA, la cual arroja aquellos puntos de mejora, como es que a raíz de pandemia algunas materias primas se han convertido verdaderamente difíciles de conseguir, por otro lado en la compañía no se contaba con el conocimiento de la formulación del producto y en algunos casos esto generaba retrasos con el cliente, es de allí donde tomamos punto de partida para implementar un software que permita conocer el ciclo de vida del producto dentro de la cadena de suministros.

Palabras Claves: Plástico, Colores, Materia Prima, Química, Industria, Software, Administración, Cadena de suministros, Power BI.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por permitirme cumplir con éxito y satisfacción este gran logro en mi vida, y que sea el, quien me siga guiando en cada paso de aquí en adelante tanto en mi vida profesional como personal. También le doy gracias a la Universidad Santo tomas y a la Facultad de Negocios Internacionales.

De este modo le doy las gracias a mis padres por haberme guiado en este camino para ser la persona que soy ahora, gracias porque muchos de mis logros se los debo a ustedes incluyendo este; a mi hermano porque siempre ha creído en mí y me ha apoyado en todo lo que hago, igualmente le doy gracias a mi familia que siempre han estado presentes para apoyarme

Gracias a mis amigos en especial a: Valery Rátiva, Dana Rey, Ana nova, Emily Campos, Alejandro Rosas, que sin ustedes la experiencia universitaria y laboral no habría sido lo mismo, gracias por cada momento inolvidable que pasamos, y espero seguir compartiendo grandes experiencias, y como dice Jessy la vaquera “La sonrisa es mía, pero el motivo son ustedes” (Murillo, 2022) (Toy Story).

A mis profesores, que sin duda influyeron en mi formación tanto profesional como personal, en especial al profesor Ernesto Argüello por los consejos, las enseñanzas y el apoyo brindado a lo largo de la carrera. Por último, a Avient, por darme la oportunidad de adquirir mi primera experiencia laboral, en especial a Esperanza Laserna, Alexander Niño, a todo el equipo comercial y de servicio al cliente porque con ellos doy cierre y culmino esta gran etapa de mi vida.

INTRODUCCIÓN

Avient Corporation es una compañía internacional que cuenta con sede central en Avon Lake, Ohio, Avient emplea actualmente a unas 8.700 personas en centros de fabricación, instalaciones de distribución y laboratorios técnicos ubicados en Norteamérica, Sudamérica, Europa, Oriente Medio, Asia y África. Es considerada empresa líder en su actividad mercantil ya que se caracteriza por ser un proveedor de soluciones con materiales altamente especializados y sostenibles para la industria del plástico.

La práctica fue realizada en el equipo comercial durante el periodo comprendido entre agosto de 2022 a febrero de 2023, es importante tener en cuenta que esta área dentro de la estructura organizacional de las compañías de hoy en día es una de las que tienen mayor relevancia toda vez que es la encargada de construir las sinergias con los clientes “Relaciones Comerciales” y por ende traer los ingresos a la compañía.

Para corroborar lo anteriormente dicho y todo lo que se encuentra escrito en este documento, nos basamos en uno de los pilares más importantes de la carrera de negocios internacionales como es “administración y procesos”, donde en cada uno de los procesos que se están ejecutando tienen como fin mejorar la productividad y eficiencia del área comercial y por ende de la compañía.

1. AVIENT

1.1 Aspectos Generales.

Avient Corporation se fundó originalmente como PolyOne Corporation en el año 2000 mediante la consolidación de dos empresas de la industria de materiales. En 2006 inicio una transformación especializada impulsada por nuestra estrategia de cuatro pilares: especialización, globalización, excelencia comercial y excelencia operativa.

Posteriormente se da la fusión de Clariant Color y PolyOne donde nació Avient, un nuevo nombre para un nuevo tipo de empresa de materiales. En la actualidad, son un proveedor líder en soluciones de materiales especializados y sostenibles que transforman los retos de nuestros clientes en oportunidades, dando vida a nuevos productos para un mundo mejor. Nuestra oferta incluye materiales de ingeniería especializados, compuestos avanzados, sistemas de color, aditivos y distribución de polímeros.

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Visión

“En Avient creamos soluciones, materiales especializados y sostenibles que transforman los retos de los clientes en oportunidades, dando vida a nuevos productos para un mundo mejor.” (Avient Corporation, s/f)

Valores

Valores fundamentales

“Estos valores fundamentales, que comienzan con nuestras decisiones y acciones individuales, centran nuestra atención en poner al cliente en primer lugar

creando valor genuino mediante la colaboración, la innovación y un compromiso inquebrantable con la excelencia. Defenderemos estos valores con la máxima integridad en todo lo que hagamos.” (Avient Corporation, s/f)

Valores personales

“Estos valores personales comienzan con cada uno de nosotros: los juicios y decisiones que tomamos como individuos afectan a la forma en que Avient es vista en el mercado y en las comunidades en las que trabajamos. en el mercado y en las comunidades en las que trabajamos.”

(Avient Corporation, s/f)

1.1.2. Ubicación Geográfica.

Avient cuenta con su sede central en Avon Lake (Ohio), creemos que la calidad, la capacidad de producción y la ubicación de nuestras más de 100 instalaciones a nivel mundial contribuyen a mantener nuestra posición competitiva. En Colombia nuestra sede se encuentra ubicada, Autopista Medellín Km 2.5 Vía Parcelas Km 1

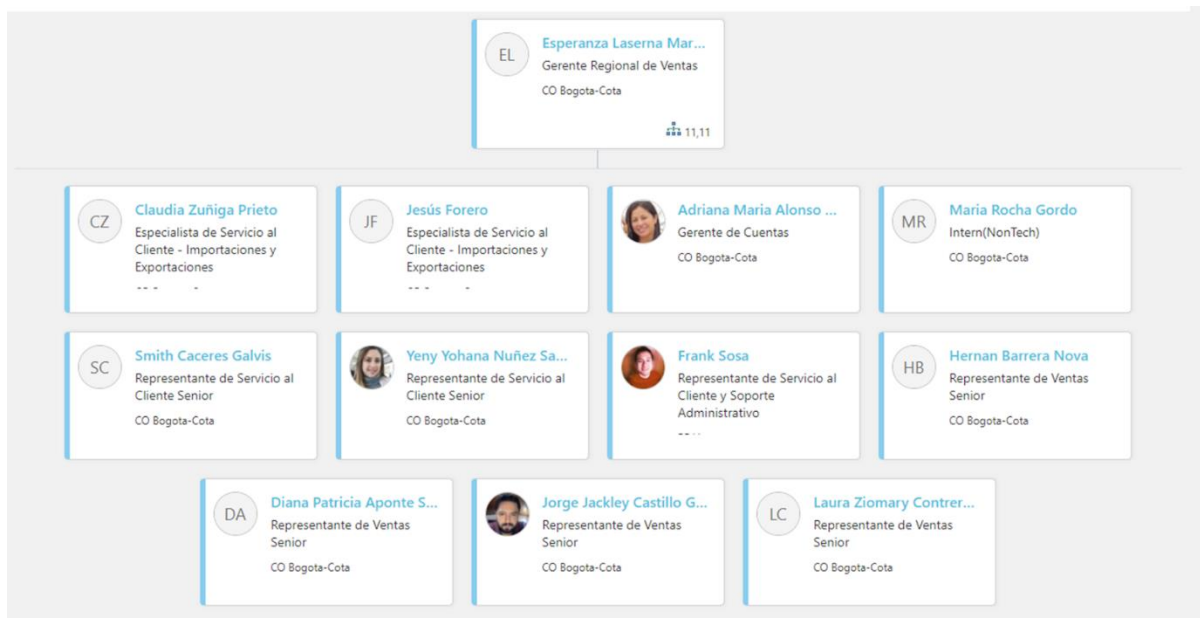
Ilustración 1: Ubicación Avient Colombia



Tomado de: (Avient Colombia, Cota), Google Maps (2023)

1.1.3. Estructura Organizacional: Área comercial

Ilustración 2: Organigrama



Tomado de: Presentación corporativa Avient (2022)

1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

La práctica se desarrolla en el área comercial, la cual es responsable de todo el desarrollo del negocio, dentro de sus funciones, se encuentran identificar los nichos o mercados potenciales, aplicando todas las herramientas de ventas y de mercadeo disponibles. Donde el practicante les brindó apoyo en:

- La estimación de forecast, estimado de ventas e inventarios de materias primas
- Consolidación de estadísticas de importación
- Diligenciamiento de documentos tales como los Sagrilaft
- Acompañamiento a equipo comercial en visita a clientes
- Acompañamiento y preparación de las actividades en las que participa la empresa, tales como la feria internacional de la industria del plástico (Colombiaplast)

1.1.5 Análisis DOFA.

Tabla 1: Matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
○ Al ser Avient una empresa diseñadora de color, en la actualidad cuenta con más de 100 formulas creadas, por lo que existe desconocimiento por parte del equipo comercial para poder revisar la caducidad de la formulación del color. ○ Mal servicio de post venta, lo que hace que el cliente perciba un desentendimiento por parte de la compañía de sus necesidades, abriendo la posibilidad que migre a la competencia. ○ Falta de implementación de una herramienta que permita llevar un control en el inventario de la vida útil del producto dentro de la cadena de suministros.	○ La creación de una herramienta de diseño e inspiración que permita a los clientes tener la oportunidad de plasmar por medio de colores sus ideas y necesidades. ○ La necesidad de impulsar la sostenibilidad y el cuidar del medio ambiente; ha generado que muchas de las empresas pertenecientes a la industria del plástico ofrezcan soluciones completas, sustentables.

FORTALEZAS	AMENAZAS
○ Dentro de los procesos y mejoras continuas la compañía actualmente se encuentra certificada como Operador Económico Autorizado (OEA), el cual es otorgado por la Dian. ○ Uno de sus grandes pilares es el trabajo en pro de la sustentabilidad y en reducir la huella de carbono logrando con ello que sus productos sean amigables con el medio ambiente ○ Cuenta con una trayectoria dentro de la industria del plástico y de esta manera obteniendo reconocimiento y posicionamiento de la marca. ○ Gracias a que se cuenta con una planta de producción a nivel local, se logra reducir los costos los cuales derivan en beneficio a nuestro consumidor final.	○ La entrada de nuevos actores en la industria del plástico, con procesos más simples y menores costos producir una erosión en el ingreso de la compañía. ○ A raíz del fenómeno que se produjo después de pandemia, no se cuenta con la suficiente materia prima, por otro lado, los operadores logísticos no se encuentran en la capacidad de atender la creciente demanda del mercado, y un ejemplo de esos es la crisis de los contenedores. ○ La depreciación del peso colombiano trae consigo escases en materiales dentro de la compañía por los altos precios.

Tomado de: *Elaboración propia*

2 Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Teniendo en cuenta las amenazas y debilidades identificadas en la matriz DOFA se planteó un plan de mejora para la implementación en el equipo comercial de Colombia.

Se identificaron oportunidades de crecimiento y mejora en los procesos de ingreso, búsqueda, inventario y selección de plaquetas, una vez implementado este plan se logrará obtener beneficios internos para el equipo y además se verán reflejados los resultados de la actividad.

Se logra evidenciar que el desconocimiento por parte del equipo comercial, en la formulación del color esto lleva a demoras y retrasos en los procesos realizados por lo cual muchas veces el color tiene MP (materia prima) escaza o en dado caso no se logra reformular porque la MP (materia prima) no se consigue, lo cual ocasiona un reproceso para el equipo de laboratorio.

2.2 Importancia, Alcance, Limitaciones

“El control de una empresa consiste en asegurarse de que todo se lleva a cabo de acuerdo con el plan que se ha adoptado, las órdenes que se han dado y los principios que se han establecido. Tiene por objeto señalar los errores para corregirlos y evitar que se repitan”
(Davis, 1951)

La importancia que trae consigo la aplicación de esta herramienta, se muestra en el seguimiento oportuno al ingreso de plaquetas a nuestro inventario, lo cual se traduce en información actualizada acerca de la vigencia de la formulación de los colores.

La limitación que se presenta dentro de la estructura organizacional es el tema de autorización por parte del equipo global y el tiempo que dure la implementación de la herramienta.

De ser aplicado, el alcance que tendría este plan para esta área de mejora se demostrara en la optimización del proceso de búsqueda por medio de la herramienta implementada y se lograr con eficacia en dicho desarrollo.

2.3 Objetivo general

Diseñar una base de datos que permita la migración a Power BI para la analítica de datos y mejora en la toma de decisiones del área comercial

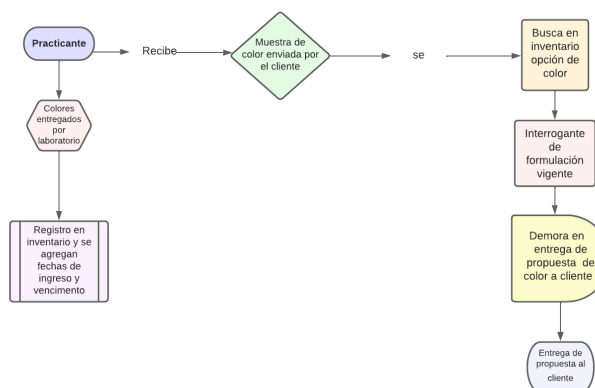
2.3.1 Objetivos Específicos

- Diagnosticar el proceso de ingreso y caducidad del producto.
- Proponer una herramienta tecnológica que permita anticiparse al vencimiento del ciclo de vida del producto en la cadena de suministros
- Controlar y dar seguimiento a la base de datos para el mejoramiento continuo del área comercial en la rentabilidad del negocio

3. Contenido del plan de mejora

3.1 Propuesta Mejora

Ilustración 3: Diagrama de flujo



Tomado de: Elaboración propia con información suministrada por Avient

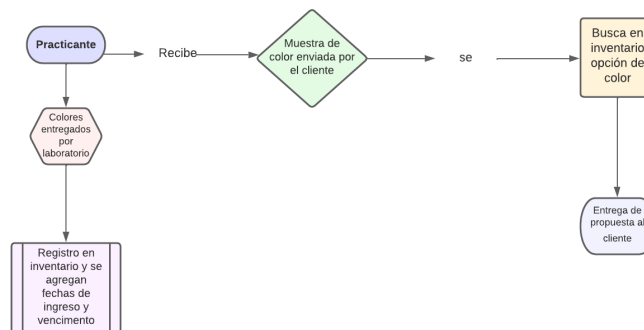
Desde el inicio de la práctica profesional, y con el pasar de las semanas se logró evidenciar que en el proceso de registro e ingreso al inventario de los colores (plaquetas) al sistema, presentaba una dificultad para los del equipo del área comercial, la cual consistía que en el momento de hacer la búsqueda del color entregada por el cliente versus lo que se encontraba en inventario, que se contaba con una base compuesta por más de cien (100) formulaciones de color y no se tenía certeza de su vigencia.

Inicialmente, el proceso que se realizaba consistía en revisar el código que se generaba por cada formulación de color y esta venía con una codificación que indicaba el año en el que se realizó y de esta forma facilitaba la búsqueda del color donde se sabía si la formulación seguía vigente.

Posteriormente, debido a cambios realizados en el sistema de codificación, el código generado no arrojaba la información del año en que fue creado, esto ocasionaba una traba en el proceso por la dificultad de ubicar la plaqueta (color) de una manera más confiable, toda

vez que no se cuenta con la experiencia, ni con el conocimiento si la formulación seguía vigente o alguna materia prima ya estaba obsoleta, ocasionando reprocesos porque significaba realizar las consultas y búsquedas en el laboratorio, se debía revisar en el sistema de laboratorio la formulación del color, la materia prima y validar si estaba vigente o se podía reformular, en el evento que la formulación se encontrara en obsolescencia el tiempo de respuesta para el cliente se prolongaba más de los tiempos propuestos, toda vez que la búsqueda era muchas más dispendiosa y detallada.

Ilustración 4: Diagrama de flujo con propuesta implementada



Tomado de: Elaboración propia con información suministrada por Avient

Dada esta situación, se plantea como plan de mejora que por medio de la herramienta de Power BI puesto que “es una solución de análisis empresarial basado en la nube, que permite unir diferentes fuentes de datos, analizarlos y presentar un análisis de estos a través de informes y paneles” (¿Qué es Power BI?, 2020).

La propuesta se basa en alimentar una base de datos la cual contendrá el registro de la fecha de entrada de los colores (plaquetas) y fecha de expiración de estos, y con esa información se procede a la creación de un dashboard que por medio de filtros de color y de fechas brindara la cantidad de colores que presentan caducidad. Una vez detectada esa

información debe ser comunicada de manera inmediata al Líder del área comercial y al equipo de laboratorio, para que se defina la posibilidad de extender la fecha de vigencia de la formula o darle de baja del inventario.

3.2 Conclusión

De acuerdo con los objetivos planteados, en la construcción del plan de mejora para Avient, durante el tiempo de práctica, se sugirió la propuesta de una herramienta que ayudara en la optimización de los procesos de la vida útil del producto dentro la cadena de suministros.

La cual por políticas de la compañía la propuesta inicialmente fue desarrolló en Excel, donde se deja diseñada la base de datos, para que posterior mente en una segunda fase se implemente en la herramienta Power BI.

Finalmente, la herramienta propuesta estará en las condiciones de brindar soporte para realizar un análisis de datos durante el proceso, lo que se busca es que al realizar la implementación del dashboard, permitirá evidenciar con tiempo que productos están próximos a vencerse y con ello se logre tomar una decisión final.

3.3 Bibliografía.

- Hernández, L. B. (2019, 27 mayo). *Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI*
PEARSON. https://www.academia.edu/39280363/Proceso_Administrativo_para_las_organizaciones_del_siglo_XXI_PEARSON
- *The Fundamentals of Top Management: Currier Davis Ralph.: Free Download, Borrow, and Streaming:* (s. f.-b). Internet Archive.
<https://archive.org/details/fundamentalsofto030299mbp/page/156/mode/2up>

- Avient Corporation. (s/f). Avient 2021 sustainability report 7-26-22. Avient.com.

Recuperado el 6 de marzo de 2023, de <https://www.avient.com/sustainability-2021>

- Murillo, E. (2022, 27 junio). 70 frases de Disney, de amor, de amistad, para dedicar y más. Plan b. <https://planb.mx/frases-de-disney-para-dedicar-y-mucho-mas>
- ¿Qué es Power BI? (2020, 19 octubre). Deloitte

Spain. <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/technology/articles/que-es-power-bi.html>

3.4 Anexos.

Paso 1

Creación de la base de datos que contiene la información del color, como es la fecha de ingreso, la resina, resistencia térmica, solidez a la luz, y si cuenta con FDA que por sus siglas en ingles es una agencia del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los EE. UU

COLOR	DATE	MB	RESINA	CODL SAP	REST. TERM.	SOLID. LU	FDA	EXPIRATION DATE
BLANCO	4/03/2021	REMAFIN	PL	PL00606621	300°	8	SI	3/03/2023
BLANCO	4/04/2021	REMAFIN	PL	PL03606620	300°	8	SI	3/04/2023
BLANCO	4/04/2021	REMAFIN	PL	PL00606619	300°	8	SI	3/04/2023
BLANCO	4/04/2021	REMAFIN	PL	PL00606619	300°	8	SI	3/04/2023
BLANCO	4/04/2021	REMAFIN	PP	PP03606565	300°	8	NO	3/04/2023
BLANCO	4/04/2021	REMAFIN	PP	PP03606567	280°	7-8	SI	3/04/2023
BLANCO	4/04/2021	REMAFIN	PP	PP03606567	280°	7-8	SI	3/04/2023
BLANCO	11/04/2021	REMAFIN	PP	PP03606566	300°	8	NO	10/04/2023
BLANCO	11/04/2021	REMAFIN	PL	PL00606507	300°	8	SI	10/04/2023
BLANCO	11/04/2021	REMAFIN	PL	PL00606624	300°	8	NO	10/04/2023
BLANCO	11/04/2021	REMAFIN	PP	PP0RFB12020	300°	8	SI	10/04/2023
BLANCO	11/04/2021	REMAFIN	PL	PL02606626	300°	8	SI	10/04/2023
BLANCO	11/04/2021	REMAFIN	PP	PP03606570	300°	8	SI	10/04/2023
BLANCO	17/01/2022	REMAFIN	PP	PP03606571	300°	8	SI	16/01/2024
BLANCO	20/12/2022	REMAFIN	PL	PL0RFB12020	300°	8	SI	19/12/2024
BLANCO	20/12/2022	REMAFIN	PL	PL01606629	300°	7-8	SI	19/12/2024
BLANCO	4/04/2021	RENOL	SL	SL03606522	300°	7-8	NO	3/04/2023
BLANCO	4/04/2021	RENOL	SL	SL03606523	300°	8	NO	3/04/2023

Paso 2

Se procede a realizar el cargue de la base de datos en la herramienta Power BI, empezar a diseñar el dashboard con la información que deseamos ver al realizar los filtros pertinentes

CODI. SAP	REST. TERM.	SOLID. LUZ	FDA	MB	Filtros de este objeto visual ...
604373-21	300°	8	SI	RENOL	CODI. SAP es (todos)
604982-21	300°	8	NO	REMAFIN	MB es (todos)
604983-21	300°	8	SI	RENOL	REST. TERM. es (todos)
FES1606504	300°	6	SI	HIFORMER	FDA es (todos)
FES1606505	300°	8	SI	HIFORMER	SOLID. LUZ es (todos)
FES1606506	300°	7	SI	HIFORMER	Agregar campos de datos ...
FES1606507	300°	8	SI	HIFORMER	
FES1606512	300°	8	SI	HIFORMER	
FES1606514	300°	8	SI	HIFORMER	
FES2606510	300°	7	SI	HIFORMER	
FES2606513	300°	7	SI	HIFORMER	
FEA1606504	300°	8	SI	RENOL	
FEA1606505	300°	4-5	SI	CESA-BRIGHT	

Paso 3

Luego de realizar los filtros procederemos a crear el filtro por color y fecha

Inventario de color

AVIENT

COLOR

EXPIRATION DATE

CODI. SAP	REST. TERM.	SOLID. LUZ	FDA	MB
604373-21	300°	8	SI	RENOL
604982-21	300°	8	NO	REMAFIN
604983-21	300°	8	SI	RENOL
FES1606504	300°	6	SI	HIFORMER
FES1606505	300°	8	SI	HIFORMER
FES1606506	300°	7	SI	HIFORMER
FES1606507	300°	8	SI	HIFORMER
FES1606512	300°	8	SI	HIFORMER
FES1606514	300°	8	SI	HIFORMER
FES2606510	300°	7	SI	HIFORMER
FES2606513	300°	7	SI	HIFORMER
FEA1606504	300°	8	SI	RENOL
FEA1606505	300°	4-5	SI	CESA-BRIGHT

Paso 4

Por último, al crear todos los filtros podemos evidenciar que al costado derecho de la imagen aparecen los colores que su formulación se vencen en el rango de la fecha que seleccionamos

Inventario de color

COLOR

Azul

EXPIRATION DATE

04/03/2023 18/08/2023

CODI. SAP	REST. TERM.	SOLID. LUZ	FDA	MB
604373-21	300*	8	SI	RENOL
604982-21	300*	8	NO	REMAFIN
604983-21	300*	8	SI	RENOL
FE51606504	300*	6	SI	HIFORMER
FE51606505	300*	8	SI	HIFORMER
FE51606506	300*	7	SI	HIFORMER
FE51606507	300*	8	SI	HIFORMER
FE51606512	300*	8	SI	HIFORMER
FE51606514	300*	8	SI	HIFORMER
FE52606510	300*	7	SI	HIFORMER
FE52606513	300*	7	SI	HIFORMER
FEA1606504	300*	8	SI	RENOL
FEA1606505	300*	4-5	SI	CESA-BRIGHT

Filtros

Buscar

Filtros de este objeto visual

COLOR es (todos)

Tipo de filtro

Filtrado básico

- ☐ Seleccionar todo
- ☐ AMARILLO 1
- ☐ AZUL 63
- ☐ BLANCO 28
- ☐ DORADO 9
- ☐ GRIS 19
- ☐ NARANJA 12

4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Resumen de actividades realizadas

Tabla 1: Resumen Actividades

Responsable del Área	Actividades	Ejecutor	Porcentaje de cumplimiento
D Melo	EHS	A. Rocha	100%
M Romero	RH	A. Rocha	100%
E Laserna	INTRODUCCIÓN A AVIENT - ORGANIGRAMA	A. Rocha	100%
E Laserna	FUNCIONES	A. Rocha	100%
E Laserna	Centro de Co-Creación (CCC) General	A. Rocha	100%
E Laserna	Verificar accesos necesarios a SharePoint etc.	A. Rocha	100%

D Martínez	Reserva de Salas, Casino, Servicio generales, taxis, reciclaje en la planta	A. Rocha	100%
Jorge Castillo	CCC desarrollo de proyectos y logística de uso	A. Rocha	100%
Diana Aponte	CCC "selección de placas"	A. Rocha	100%
E Laserna	Procedimiento std para organizar reuniones en el CCC & Briefings	A. Rocha	100%
E Laserna	CCC gestión para actualización	A. Rocha	100%
E Laserna - Y Gómez - E López	Vínculo Laboratorio y CCC	A. Rocha	100%
E Laserna - C Cornejo	Comunicación corporativa	A. Rocha	100%
E Laserna	Colombiaplast	A. Rocha	100%
E Laserna	Eventos en CCC	A. Rocha	100%
E Laserna	VIP Day	A. Rocha	100%
Y Gómez	Visita a Laboratorio	A. Rocha	100%
D Urrutia	Visita a planta	A. Rocha	100%
M Moncayo/E Flórez	Visita a Bodega	A. Rocha	100%
F Sosa / E Laserna	Estimados de ventas	A. Rocha	100%

F Sosa / E Laserna	Forecast	A. Rocha	100%
F Sosa / E Laserna	Inventarios	A. Rocha	100%
E Laserna	Estadísticas de importaciones	A. Rocha	100%

Tomado de: Entrega por parte de jefe directo. (2023)

4.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Tabla 2: Objetivos por mes

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
Agosto	Capacitaciones con equipo comercial, logística, planeación, producción, mantenimiento, EHS y servicio al cliente Colombia Perú.	Entender los procesos de cada uno de los equipos	Mucha información suministrada por cada equipo para realizar cada proceso
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas - Inventario de Materias Primas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Falta de conocimiento para la elaboración y la escasa información

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
	Detalles para fin de año clientes	Comunicación con los proveedores	Demoras por parte de los proveedores para la entrega de cotizaciones
	Ingreso de colores (plaquetas) al inventario	Entrega de file actualizado al líder del equipo comercial	Falta de conocimiento de vigencia de algunos colores que ya estaban en el inventario
Septiembre	ColombiaPlast	Reuniones con acoplas ticos para entrega de material de la feria	Dificultad en la entrega de credenciales para el ingreso a la feria
		Reuniones con proveedores prestadores de servicio	Demora en la instalación de los servicios y el montaje del stand
		Apoyo en las actividades durante la feria	Ninguna dificultad presentada en esta actividad

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
	Visita del cliente Unilever	Apoyo en recorrido por planta y reunión comercial	Falta de experiencia, para esta actividad
	Ingreso de colores (plaquetas) al inventario	Entrega de file actualizado al líder del equipo comercial	Falta de conocimiento de vigencia de algunos colores que ya estaban en el inventario
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas - Inventario de Materias Primas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
Octubre	Visita del cliente Alpla	Apoyo en el recorrido por planta y reunión técnica	Falta de conocimiento en procesos de producción
	Visita del cliente Haceb Whirlpool	Apoyo en el recorrido por planta y reunión técnica comercial	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Capacitación curso de With Belt Six Sigma	Completar el curso y obtener el certificado	Ninguna dificultad presentada en esta actividad

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
	Ingreso de colores (plaquetas) al inventario	- Entrega de file actualizado al líder del equipo comercial - Propuesta de herramienta para implementar	Espera de aprobación por parte del líder
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas - Inventario de Materias Primas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
Noviembre	Visita del cliente Multidimensionales	Apoyo con el equipo de laboratorio y reunión técnica	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Visita al cliente Unilever línea de negocio Aromatel	Apoyo al representante de ventas y conocer los requerimientos del cliente	Indecisión por parte del cliente en toma de decisiones
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas - Inventario de Materias Primas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Ninguna dificultad presentada en esta actividad

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
Diciembre	Visita cliente Multidimensionales, para pruebas de color tapa de Bon Yurt	Acompañamiento en laboratorio, para corrida de prueba	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Regalos fin de año para los clientes	Entrega a representante de ventas y apoyo para él envió a clientes de Ecuador y Perú	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas - Inventario de Materias Primas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
Enero	Entrega de reportes a mi jefe Inmediato	Entrega del consolidado de ventas del 2022	No contaba con toda la información
	Propuesta de trabajo de grado	Aprobación por parte de mi jefe	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Ninguna dificultad presentada en esta actividad

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
	- Inventario de Materias Primas		
Febrero	Consolidación del cargo	Entrega reporte final a jefe Inmediato	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Entrega del cargo a practicante	Se entregaron accesos al SharePoint, entrega de todos los reportes al día y capacitaciones pertinentes para desempeñar el cargo	Ninguna dificultad presentada en esta actividad
	Reportes tales como: - Forecast - Estimado de ventas - Inventario de Materias Primas	Entrega de files a equipo comercial y planeación	Ninguna dificultad presentada en esta actividad

Tomado de: Elaboración propia