

Informe de práctica en el área de compras de la empresa Solla S.A.

Por:

Mateo Cardona Agudelo

Asesor:

Alejandra Maria López Chalarca

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2024- 01

Tabla de Contenido

| | |
|---|----|
| Índice de Ilustraciones | 4 |
| Índice de Tablas | 6 |
| Glosario..... | 7 |
| Resumen Ejecutivo | 10 |
| Abstract..... | 10 |
| Introducción | 11 |
| 1. Antecedentes | 12 |
| 2. Empresa Objeto de la Práctica | 16 |
| 2.1 Objeto Social..... | 16 |
| 2.2 Misión | 16 |
| 2.3 Visión..... | 16 |
| 2.4 Valores Corporativos | 17 |
| 2.5 Objetivos Estratégicos | 18 |
| 2.6 Rol Comercial | 19 |
| 2.6.1 Materias primas, industria, premezclas (MIP)..... | 19 |
| 2.6.2 Alimentos balanceados para animales | 20 |
| 2.6.3 Mascotas | 21 |
| 2.6.4 Transporte | 22 |
| 2.6.5 Proteína animal | 22 |
| 3. Agencia Objeto de la Práctica..... | 26 |

| | |
|--|----|
| 3.1 Cargo Desempeñado | 26 |
| 3.2 Perfil del Cargo | 27 |
| 3.3 Objetivo del Cargo | 27 |
| 3.4 Funciones Para Realizar..... | 27 |
| 3.5 Relación con otros Cargos | 27 |
| 3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo | 30 |
| 3.7 Condiciones de Trabajo | 30 |
| 3.8 Entrenamiento | 31 |
| 3.9 Competencias..... | 32 |
| 3.10 Responsabilidades..... | 32 |
| 3.11 Deberes | 33 |
| 3.12 Riesgos del Cargo | 33 |
| 4. Características de la Práctica | 34 |
| 4.1 Justificación | 34 |
| 4.2 Objetivo General..... | 36 |
| 4.3 Objetivos Específicos..... | 36 |
| 5. Informe Ejecutivo | 36 |
| 5.1. Optimizar la gestión de compras..... | 37 |
| 5.2. Seleccionar proveedores | 41 |
| 5.3. Reducir costos | 45 |
| 5.4. Apoyar área de contabilidad | 46 |

| | |
|--|----|
| 5.5. Razones de pedidos de alto valor..... | 47 |
| 5.6. Ampliación de parámetro..... | 50 |
| 5.7. Bloqueo de proveedor..... | 51 |
| 5.8. Propuesta valor..... | 52 |
| 6. Aportes a mi Formación Personal..... | 53 |
| 7. Aportes a mi Formación Profesional..... | 54 |
| 8. Conclusiones..... | 55 |
| 8.1. Sobre el informe..... | 55 |
| 8.2. Experiencia en Solla..... | 55 |
| 8.3. Formación universitaria..... | 56 |
| 8.4. Orientación asesora..... | 56 |
| 9. Recomendaciones..... | 56 |
| 9.1. Para Solla S.A..... | 57 |
| 9.2. Para la asesora..... | 59 |
| 9.3. Para cooperadora en Solla..... | 59 |
| 9.4. Para la universidad..... | 60 |
| 10. Bibliografía y webgrafía..... | 61 |

Índice de Ilustraciones

| | |
|--|----|
| Ilustración 1. Logotipo Solla años 70s..... | 13 |
| Ilustración 2. Objetivos estratégicos Solla..... | 19 |
| Ilustración 3. Producto campeón plata peletizado | 20 |
| Ilustración 4. Centro de investigación canil..... | 21 |
| Ilustración 5. Productos de la marca Delichicks | 22 |
| Ilustración 6. Granja avilandia, Rionegro | 23 |
| Ilustración 7. Granja experimental Betania | 24 |
| Ilustración 8. Programa de responsabilidad social..... | 26 |
| Ilustración 9. Logotipo Solla..... | 26 |
| Ilustración 10. Organigrama compras nacionales | 28 |
| Ilustración 11. Solicitud de compra recibida al correo | 37 |
| Ilustración 12. Ingreso a SAP | 38 |
| Ilustración 13. Crear pedido en SAP..... | 38 |
| Ilustración 14. Agregar posiciones en SAP | 39 |
| Ilustración 15. Solicitudes de pedidos | 39 |
| Ilustración 16. Buscar solicitud..... | 40 |
| Ilustración 17. Agregar producto a comprar | 40 |
| Ilustración 18. Posiciones a comprar | 41 |
| Ilustración 19. Proveedor en SAP | 43 |
| Ilustración 20. Transacción ZMM011 | 44 |
| Ilustración 21. Anexos de pedidos | 45 |
| Ilustración 22. Bandeja de entrada en SAP..... | 46 |
| Ilustración 23. Ejemplo de radicado en SAP | 46 |

| | |
|--|----|
| Ilustración 24. Correo solicitando razones de pedido | 47 |
| Ilustración 25. Datos origen SAP | 48 |
| Ilustración 26. Orden de compra enviada | 49 |
| Ilustración 27. Transacción ME2L en SAP | 50 |
| Ilustración 28. Ampliar parámetro de precio | 51 |
| Ilustración 29. Solicitud de ampliar parámetro | 51 |
| Ilustración 30. Proveedor bloqueado | 52 |
| Ilustración 31. Solicitud desbloqueo proveedor | 52 |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Entrenamiento recibido..... | 31 |
| Tabla 2. Cuadro comparativo precios | 45 |
| Tabla 3. Solicitud de alto monto | 47 |

Glosario

SAP: Por su sigla en ingles: Systems, Applications and Products for data processing. Sistemas, Aplicaciones y Productos para procesar datos. SAP es una compañía alemana líder mundial como proveedor de software para soluciones de negocios. El producto insignia de esta compañía también es conocido como SAP y se refiere a un ERP (sistemas de información integrados para la Planeación de Recursos Empresariales – sus siglas en Inglés Enterprise Resources Planning) que constituye una solución para la mayor parte de los procesos empresariales, El producto ha tenido una evolución significativa, siendo muy famosa la versión SAP R/3 y más recientemente la versión conocida como SAP ECC 6.0

Suministros: Artículos susceptibles de consumo en las actividades de producción, ventas o administración de la empresa que por su consumo repetitivo se mantienen en inventario.

Servicio: Actividad o conjunto de actividades de naturaleza casi siempre intangible, generadas por una organización con el objeto de satisfacer un deseo o necesidad de un cliente o usuario.

Solicitud de pedido (SOLPED): Reporte de las necesidades de los usuarios de la Compañía. Existen dos maneras de hacer la solped: por texto y por código.

Pedido orden de compra: Documento que formaliza el pedido de la Organización al proveedor, con la especificación de las condiciones de compra.

Pedido de servicios: Documento a través del cual se formaliza la solicitud y condiciones de un servicio, expresando en forma clara a través del pedido, las condiciones de entrega del mismo.

Liberación de SOLPED: Autorización de la solicitud (si aplica) por tipo de material o servicio.

Liberación de pedido: Autorización del pedido (si aplica) por cuantía.

SMMLV: Salario Mínimo Mensual Legal Vigente

Acuicultura: línea de producción dedicada a los peces.

Avicultura: línea de producción dedicada a las aves (pollos y gallinas).

Auditoría: proceso sistemático, independiente y documentado para obtener evidencias y evaluarlas de manera objetiva, con el fin de determinar la extensión en que se cumplen los criterios de la misma.

Canal de distribución: medio de circulación de un producto o servicio que permite que llegue a disposición del cliente final.

Consumidor: persona que usa un producto o servicio.

Cunicultura: línea de producción dedicada a los conejos.

Calidad: características de un producto o servicio que concuerdan con lo prometido al consumidor y lo esperado por el cliente.

Diferenciación: forma de enfrentar a la competencia ofreciendo un mayor valor al cliente.

Distribuidor: cliente, persona natural o jurídica, que vende productos de Solla a terceros, en un almacén localizado, en una zona determinada del País.

Eficacia: capacidad de alcanzar los resultados deseados. Es realizar las actividades planificadas para así alcanzar los resultados objetivos.

Eficiencia: capacidad de lograr buenos resultados haciendo buen uso de los recursos (minimizando costos y tiempo).

Evaluación del proveedor: evaluación realizada a quien provee insumos o servicios a la Organización, con el fin de determinar su continuidad.

Ganadería: línea de producción dedicada al ganado vacuno.

Granja comercial: granja diseñada para generar lucro, en la cual la actividad investigativa es muy limitada.

Granja experimental: granja diseñada, estructurada y capacitada para realizar investigaciones de tipo comercial. Esto implica tanto instalaciones locativas, como protocolos científicos y personal idóneo para su manejo.

Incubación: proceso en el que a través de ventilación, movimiento y temperatura, los huevos fértiles permiten su desarrollo embrionario.

Mayorista: cliente, persona natural o jurídica, que vende productos Solla a terceros en un almacén localizado, en una zona determinada del País.

Proveedor: persona o entidad que presta servicios u ofrece productos a otras personas o compañías.

Productividad: uso eficiente de los recursos para obtener un objetivo específico cuantificable.

Unidad Experimental: aquella unidad mínima de donde se toman los datos en los ensayos. Puede ser de un animal o un grupo de animales.

Resumen Ejecutivo

El presente informe detalla el proceso de práctica empresarial llevado a cabo en el área de compras nacionales de Solla S.A., una empresa líder en el sector de la nutrición animal que ha incursionado en varias unidades de negocio como los alimentos para mascotas, alimentos balanceados para todo tipo de animal, transporte, premezclas, productos para consumo final por parte las personas en una alianza con Distraves y Super pollos del galpón.

La empresa cuenta con varias granjas a lo largo del país como en Santander, Valle, Antioquía; el área de compras nacionales siempre debe velar por que esas granjas cuenten con todos los insumos para su correcto funcionamiento, desde solicitudes de bajo monto como papelería, hasta solicitudes de vacunas o mantenimientos de millones de pesos. Como practicante del área siempre se debe estar atento a estas solicitudes, elegir los proveedores adecuados y seguir el pedido enviado al proveedor para que se entregue en la fecha indicada y evitar retrasos que pueden ser mortales en el tema de las vacunas.

Abstract

The following report details the internship process carried out in the national purchasing department of Solla S.A., a leading company in the animal nutrition sector that has diversified into various business units such as pet food, balanced feed for all types of animals, transportation, premixes, and consumer products in partnership with distraves and Super Pollos del Galpón.

The company operates several farms across the country in places like Santander, Valle, and Antioquia. The national purchasing department is responsible for ensuring these farms have all necessary supplies for their proper functioning, ranging from low-cost items like stationery to high-value items such as vaccines or million-peso maintenance requests. As an intern in this department, one must always be attentive to these requests, select suitable suppliers, and monitor the order process to ensure timely delivery, crucially important in the case of vaccines to prevent any delays that could have serious consequences.

Introducción

Solla S.A es una compañía que cuenta con varias unidades de negocio en la que destaca la producción de alimento animal; para que esta línea de negocio funcione, se cuenta con granjas a lo largo del país que deben contar con todos los elementos estructurales y de insumos para su óptimo funcionamiento. Esta función es clave para el área de compras nacionales conformada por vicepresidente, gerente, director, coordinadores, analistas y practicante, siendo este último el cargo ocupado en los últimos 6 meses por mi persona.

El cargo de practicante de compras nacionales se desarrolló en la sede administrativa de Itagüí, este es un cargo que realiza funciones casi similares a las de un analista del área, por lo que el aprendizaje se fue desarrollando día a día gracias al acompañamiento de otros analistas que realizaban funciones de comprar insumos para granjas, incluida la jefa directa que permanecía junto a mi durante toda la jornada laboral.

La empresa cuenta con demasiado reconocimiento en el mercado y con muchos años compitiendo en el ámbito de la nutrición animal, sin embargo presenta debilidades que se pueden resumir en algún desorden dentro del área de compras nacionales, se presenta mucha rotación de personal por lo que no se logra establecer una continuidad para varios puestos, esto desencadena en que otro analista/ coordinador del área se encuentre con más carga

laboral al tener que cumplir su puesto y el de la persona que sale; de ahí deriva una gran habilidad con la que cuenta el área, y es la gran capacidad que tienen las personas vinculadas para sacar adelante situaciones difíciles que se presenten debido a la gran carga laboral que se presente

Finalmente, las prácticas empresariales en el área de compras nacionales tienen un papel crucial tanto para los estudiantes universitarios como para las empresas. Para los estudiantes, estas prácticas ofrecen la oportunidad invaluable de aplicar el conocimiento teórico en situaciones reales, fortaleciendo su comprensión de la gestión de compras y desarrollando habilidades esenciales como la negociación y la gestión de riesgos. Además, les permiten identificar y mejorar áreas de desarrollo personal antes de ingresar al mercado laboral de manera permanente, mientras establecen redes profesionales que pueden abrir puertas para futuras oportunidades. Desde la perspectiva empresarial, las prácticas son una fuente de innovación y eficiencia, al aprovechar la energía y nuevas ideas de los estudiantes para abordar desafíos comerciales complejos y evaluar el potencial de talentos futuros en el campo de las compras, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo continuo de las organizaciones.

1. Antecedentes

La empresa nace el 15 de julio de 1948 de la mano de Aurelio Llano y Gilberto Soto, quienes crean una empresa de alimentos balanceados para animales que tiene su nombre gracias a la fusión de sus apellidos. Inicialmente elaboran alimento para ganado de leche y cerdos.

Para el año 1965, Solla inicia operaciones la planta Solla en Buga, la cual fue su primera expansión geográfica y centro del desarrollo de la industria avícola (aves).

En la década de los 70's, la empresa sigue con su expansión nacional; en el año 1970 llegan a Bogotá con la construcción de su tercera planta de producción con el fin de atender el mercado del centro del país. Posteriormente, en el año 1975 inician operaciones en la ciudad de Bucaramanga con el objetivo de cubrir toda la demanda en las zonas de Oriente Y costa del país.



Ilustración 1. Logotipo Solla años 70s

Llegando a la década de los 2000, la empresa ya había creado alianzas y ampliado el rol principal por el que fue creada. En los 80 's crearon la granja experimental Avilandia, la cual fue un pilar fundamental en la investigación para el desarrollo de los avances nutricionales en avicultura.

En los 90 's aparecen varios puntos claves para el futuro de la empresa, nació agropecuaria “Los Llanos” con el fin de aprovechar la granja en santa rosa en el área de porcicultura, ganadería y forestal. También se crea genética porcina, la cual fue una alianza de la empresa con Dekalb, para el desarrollo de granjas núcleos y granjas multiplicadoras; nace una compañía aliada de Solla llamada “BADELCA”, la cual estaba destinada a la elaboración de premezcla vitamínicas y minerales.

Durante la primera década del nuevo siglo la empresa siguió con su crecimiento, creando su página web “www.solla.com” para estar conectados con los clientes y el mundo; se inician operaciones en centro de investigaciones caninas, algo fundamental en el desarrollo de la nutrición animal; aparecen 2 nombres claves en lo que es la empresa incluso hoy en día, Transgraneles, una empresa de apoyo logístico para Solla y Agrinal, una empresa con quien se hace una alianza buscando la expansión comercial nacional y apoyo en costos.

Siguieron aumentando las alianzas, y en el 2009 se suscribió con Newsham Choice Genetics, una empresa de genética porcina, con el objetivo de multiplicar y ser sus representantes en Colombia y algunos países.

Un año después, esta empresa de genética pasa a ser adquirida por el grupo francés Grimaud, segunda mayor empresa a nivel mundial en genética multiespecie. Además, se realizaron 3 importaciones de pie de cría de USA y se produjeron los primeros animales de esta genética en Colombia.

En los años siguientes crecieron al punto de ganar el premio colombiano a la calidad e innovación en la gestión gracias nuevos avances como la implementación el sistema SAP, el cual es el sistema donde se ejecutan todos los pedidos que llegan a la empresa; implementaron sistemas de inteligencia de negocio para monitorear el mercado y tomar decisiones; entraron al negocio de la proteína animal para consumo humano y posteriormente, comenzaron exportaciones hacia Puerto Rico.

En los años más recientes, la empresa ha destacado en reconocimientos como el de grupo de investigación categoría A, concedido a Nutrisoya por parte de Colciencias y se obtuvo el premio nacional a las exportaciones.

Además, en el años 2023, Gracias a la innovadora tecnología llamada IDAL, Solla S.A., se convirtió en la primera compañía colombiana en implementar la vacunación intradérmica con este inyector. Desde inicios del año, el 100% de las granjas reproductoras de la empresa cuentan con este método de inoculación de vacunas para su línea porcícola.

El proceso de inmunización sin aguja comenzó en las granjas de la Compañía por medio de un sistema de inyección intradérmica, desarrollada por MSD Salud Animal, un laboratorio farmacéutico dedicado a la investigación, fabricación y comercialización de productos, así como al desarrollo de soluciones innovadoras y de calidad para la salud animal. La vacunación sin aguja proporciona un mayor bienestar para los cerdos al representar menos estrés, y, al mismo tiempo, es un proceso más seguro para el operario, ya que no debe manipular una aguja y reduce el riesgo de auto punzarse. Además, es más rápida de aplicar y más sustentable, al reducir en un 80% los residuos de cartón y plástico.

Con este sistema de vacunación, Solla confirmó el compromiso que desde la presidencia ha definido en torno a la adopción de tecnologías innovadoras, y que ante todo, apoyen el objetivo de lograr procesos productivos más sustentables, amigables con el medio ambiente, alineados con el bienestar animal por el no uso de agujas, y como en este caso, apuntando a prácticas de manejo más seguras para el equipo humano de Solla; lo que impulsa a la compañía a seguir replicando su utilización en todas las granjas de la operación.

Actualmente, la empresa se encuentra en construcción e integración del proyecto granja solar, el cual entregará, al menos 38% de energía para la planta de Buga.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

La sociedad tiene por objeto social principal la producción, comercialización y distribución de productos alimenticios, incluyendo alimentos balanceados para animales, suplementos nutricionales para el ganado, productos agroquímicos, así como cualquier actividad relacionada con la agroindustria y el sector agropecuario. La sociedad podrá llevar a cabo todas aquellas operaciones, actos y contratos necesarios o convenientes para el cumplimiento de su objeto social principal, así como cualquier otra actividad comercial, industrial o de servicios que la Asamblea de Accionistas determine en el futuro, siempre y cuando esté permitida por la ley y sea acorde con su naturaleza empresarial.

2.2 Misión

SOLLA S.A, comprometida con la calidad y el mejoramiento integral, busca ser un líder en la industria colombiana, ofreciendo soluciones innovadoras y sostenibles que satisfagan completamente a nuestros clientes, generando deleite y confianza en nuestros productos y servicios. Nos enfocamos en la seguridad y salud en el trabajo de nuestros empleados y contratistas, así como en la protección del medio ambiente, la seguridad vial y la permanencia exitosa de la compañía en el mercado.

2.3 Visión

Solla S.A. aspira a ser la empresa líder en nutrición animal en Latinoamérica, reconocida por su excelencia en la calidad, cultura de mejoramiento continuo, satisfacción total de sus clientes, compromiso con la seguridad y el bienestar integral, protección del medio ambiente, permanencia exitosa en el mercado, gestión integral de riesgos y confianza y transparencia.

2.4 Valores Corporativos

Respeto

Es aceptar y comprender las formas de pensar, actuar y sentir de los demás, aunque sean diferentes a las nuestras. Valorar y dar buen trato a las personas con quienes interactuamos.

Actitud de servicio

Es la disposición permanente para colaborar a las demás personas, al interior y al exterior de la organización, cuando así lo requieran, sin distinción alguna y con amabilidad.

Creatividad

Es la búsqueda permanente de acciones que permitan a partir del ingenio, mejorar, generar nuevas ideas y cambiar la manera de hacer las cosas, para lograr y superar los objetivos propuestos.

Lealtad

Es el compromiso de defender lo que creemos y en quienes creemos. Es tener coherencia entre nuestras palabras y nuestras acciones. Es ser honestos con la Organización al interior y al exterior de ella.

Humildad

Es la capacidad de aceptar que no poseemos todo el conocimiento y que debemos crear redes efectivas para construirlo.

2.5 Objetivos Estratégicos

- Contribuir a la erradicación de la desnutrición infantil en Colombia brindando alternativas de generación de recursos a las comunidades más vulnerables, por medio de la fabricación y comercialización de productos a base de Soya.
- Contribuir al desarrollo humano de forma sostenible.
- Regresar a la sociedad mejores condiciones de vida.
- Mejorar el capital social de quienes la componen.
- Alinear nuestro propósito común como Compañía, a un propósito social.



Ilustración 2. Objetivos estratégicos Solla

2.6 Rol Comercial

Las unidades de negocio de la empresa es una corporación de varios negocios que actúan de forma independiente, cada negocio con su propio estado de pérdida y ganancias para que sean eficientes en el mercado.

Las unidades negocio son:

2.6.1 Materias primas, industria, premezclas (MIP)

2.6.1.1 Materias primas

Es la parte de venta de toda la materia prima que se importa o consigue en el país como solla, maíz, torta de solla, torta girasol, salvado, etc.

2.6.1.2 Premezclas

Planta en buga encargada de productos vitamínicos para la alimentación animal.

2.6.1.3 Genética

Alianza con la firma francesa Grimaud, donde existe genética únicamente de porcicultura y todo lo que son las plantas asesoradas o plantas industriales.

2.6.2 Alimentos balanceados para animales

Esta unidad de negocio procesa todo tipo de alimentos para las especies animales, ganadería, agricultura, parte equina, pollo, pollo de engorde y ponedoras, cerdo, y muchas más especies.

Actualmente, destaca su producto campeón, un producto peletizado, con bajo nivel de almidones lo que genera un bajo índice glicémico, especial para caballos propensos o en Síndrome Metabólico. su Energía proveniente de grasa y fibra de alta calidad, lo que beneficia su asimilación y acumulación. Su contenido de fibra de alta calidad mejora el proceso digestivo y asegura una buena digestibilidad del total de la dieta suministrada.



Ilustración 3. Producto campeón plata peletizado

2.6.3 Mascotas

Produce alimentos para gatos y perros, que hoy en día se tratan como un miembro más de la familia. Esta unidad de negocio se desarrolla en 2 ubicaciones, en Rionegro, Antioquia, se encuentra una de estas granjas de investigación y desarrollo para gatos, Granja administrada por Jenifer Gómez, coordinadora.

En la zona del escobero en Envigado, se encuentra el centro de investigación Canil, donde se realizan pruebas de alimentos para perros. este centro de investigación es una alianza entre Solla y la universidad CES y actualmente su coordinadora es Lucía Calle, médica veterinaria y zootecnista.



Ilustración 4. Centro de investigación canil

Dentro de esta unidad de negocio, lo que más destaca son sus alimentos Nutrecan, Nutrecat y Lucky

2.6.4 Transporte

Tiene nombre propio y es transgraneles, la cual se encarga de transportar todo lo que se importa de puertos hacia plantas y de igual forma presta servicio a terceros.

2.6.5 Proteína animal

Se ha incursionado recientemente a través de alianzas estratégicas con aporte de capital donde se produce proteína, es decir pollo, para el consumidor final en presentaciones de valor agregado, estas compañías son Distraves y del galpón con quien se tienen alianzas estratégicas con aportes de capital.

En esta alianza, destaca la línea de pollo Delichicks, que nace de la alianza entre Solla y distribuidora avícola (Distraves)



Ilustración 5. Productos de la marca Delichicks

Además, poseen granjas experimentales solla como compañía innovadora, invirtiendo mucho en investigación y desarrollo y para ello ha construido y maneja 3 centros de investigación diferentes:

1. Negocio de avicultura, pollo de engorde, llamado específicamente avilandia.

Ubicada en el municipio de Rionegro, a una altura de 2150 msnm, cuenta con todas las herramientas metodológicas para llevar a cabo pruebas de desempeño zootécnico con alta confiabilidad en pollo de engorde. Más de 12 trabajos de investigación anuales son llevados a cabo en temas como: uso de materias primas alternativas, aditivos orgánicos, enzimas, nuevos desarrollos en alimentación y nutrición, prácticas de manejo y bienestar animal. Con esta granja, la organización busca innovar constantemente en este sector para entregarle a nuestros clientes la mejor relación costo-beneficio, una óptima salud animal y un producto diferenciado. Las investigaciones que se adelantan actualmente buscan fortalecer el sector avícola de pollo de engorde a nivel nacional, haciéndolo más competitivo.



Ilustración 6. Granja avilandia, Rionegro

2. Lechería en el norte antioqueño, especialmente en la zona don Matías, granja Betania; Ubicada en el municipio de Santa Rosa de Osos, a una altura de 2.630 msnm. La

granja cuenta con 150 vacas de la raza Holstein en ordeño y 100 animales en etapa de crecimiento con los cuales llevamos a cabo investigaciones en el campo de la nutrición de rumiantes. Posee modernos equipos de medición tanto para cantidad de leche como para calidad de la misma (grasa, proteína, sólidos totales, recuento de células somáticas). Trabajamos para mantener una fuerte relación en el marco universidad – empresa – estado, la cual nos ha permitido desarrollar proyectos de alto impacto científico, académico y comercial. Con estas herramientas, la organización Solla evalúa día a día las propuestas que ofrece al mercado, en términos de relación costo-beneficio de sus productos, desarrolla productos diferenciados con beneficios funcionales, busca mejores prácticas de manejo y bienestar animal. Hoy en día, la empresa tiene proyectos de investigación en asocio con universidades nacionales e internacionales líderes en nutrición animal. Varias de las investigaciones realizadas en países como Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda, entre otros, no tienen las características de nuestro sector productivo, y es por esto que la Granja Experimental y Demostrativa Betania Ganadería es un recurso importante para desarrollar trabajos de investigación y adaptar tecnologías bajo los modelos de producción pecuaria colombianos y latinoamericanos. Actualmente la granja cuenta con una certificación otorgada por el ICA en Buenas Prácticas Ganaderas (BPG).



Ilustración 7. Granja experimental Betania

3. Centro de investigación canil, mencionado anteriormente, en las instalaciones de la universidad CES por medio de alianza.

Finalmente, también se cuenta con un programa de responsabilidad social bajo la premisa de que un niño con desnutrición pierde su habilidad natural para aprender, comunicarse y adaptarse ... y un niño con desnutrición, en un ambiente de extrema vulnerabilidad, fragmentación y tristeza pierde, además, su capacidad de soñar. Nutrir a los niños es nutrir los sueños ... y alimentar los sueños es romper la inercia de la predestinación a la pobreza.

Por eso, después de varias iniciativas comprometidas con el bienestar de los colombianos, pero aisladas de una política unificadora, Solla circunscribe su nueva Filosofía de Responsabilidad Empresarial en el ámbito de la nutrición infantil y lanza el programa Nutriendo sueños en alianza con el Club Rotario.

El programa consiste en:

- Identificar poblaciones sensibles al tema y, a través de una fundación
- Entregarles en comodato una planta procesadora para producir productos a base de soya
- La producción corresponde a una dotación de 400 kg de soya, necesaria para la producción de los dos primeros meses

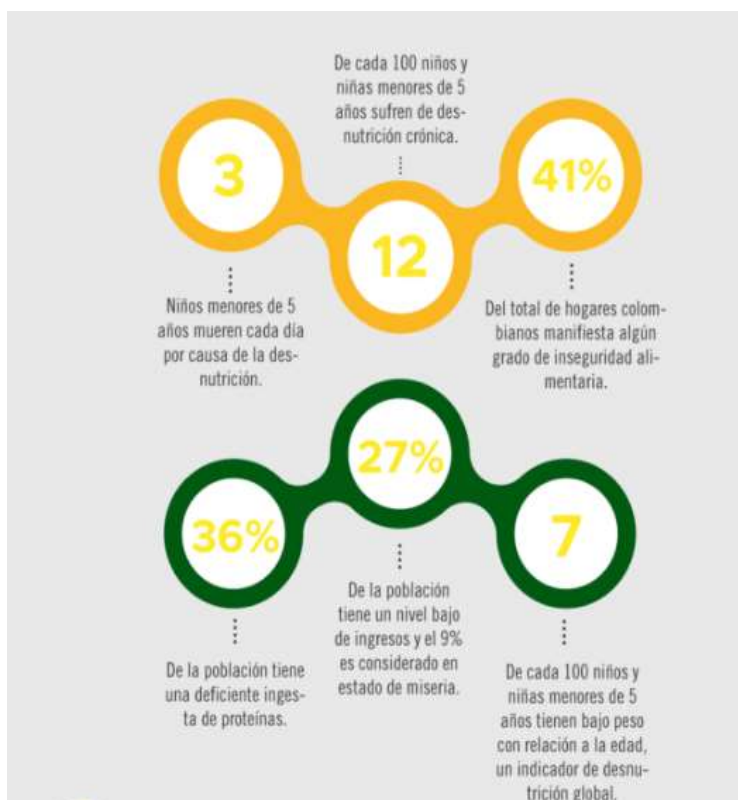


Ilustración 8. Programa de responsabilidad social

3. Agencia Objeto de la Práctica

SOLLA S.A.



Ilustración 9. Logotipo Solla

3.1 Cargo Desempeñado

Aprendiz en el área de compras nacionales.

3.2 Perfil del Cargo

Auxiliar de Compras: Habilidades sólidas en comunicación y negociación, capacidad de trabajar bajo presión, habilidades analíticas para evaluar proveedores, capacidad para tomar decisiones de compra efectivas.

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyar en la gestión del proceso de compras nacionales para garantizar el abastecimiento puntual de productos y servicios esenciales para el funcionamiento de las granjas y plantas.

3.4 Funciones Para Realizar

- Recibir solicitudes de granjas/plantas.
- Crear pedidos en plataforma SAP
- Enviar pedido a proveedor
- Solicitar cotizaciones a proveedores
- Negociar precios con proveedores
- Dar seguimiento a los pedidos
- Resolver inquietudes de encargados de las plantas
- Radicar facturas
- Solicitar documentos de actualización a proveedores

3.5 Relación con otros Cargos

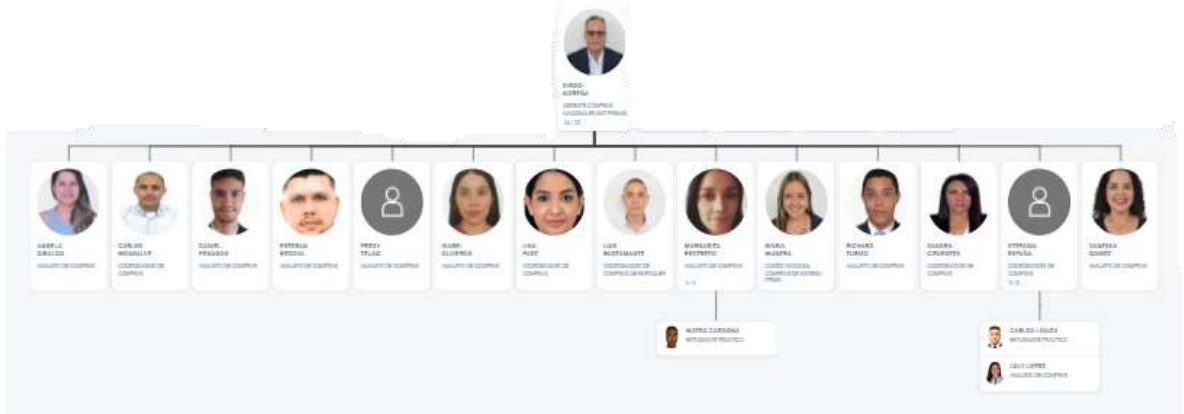
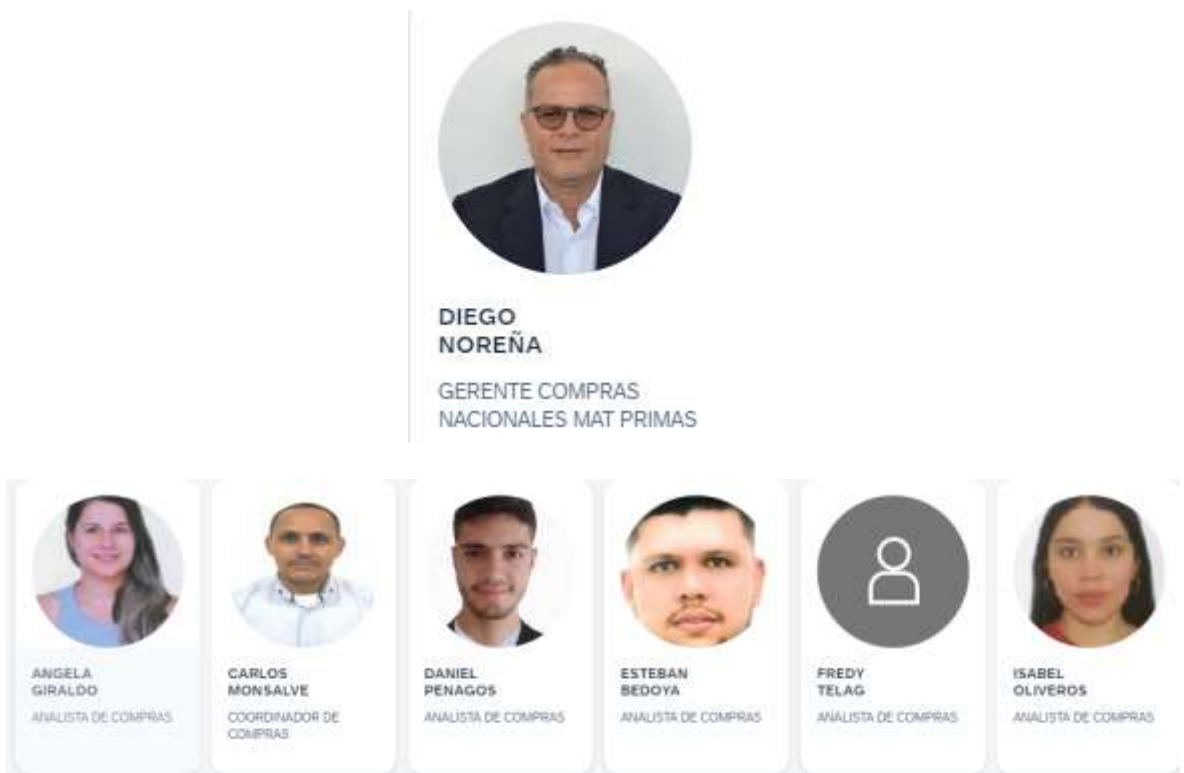


Ilustración 10. Organigrama compras nacionales





Área compras: Como practicante del área de compras tengo contacto directo con los analistas de compras, coordinadores de compras y gerente de compras nacionales.

Área de cumplimiento: Son los encargados de validar documentación por parte de proveedores cuando se requieren actualizar o crear en el sistema. La relación con ellos se da

cuando encontramos un nuevo proveedor y debe ser creado o cuando solicitamos un desbloqueo temporal de algún proveedor en el sistema debido a alguna urgencia.

Área de contabilidad: Cuando se debe corregir un precio en alguna orden que se encuentre distinta en la factura, o cuando el proveedor no ha realizado el envío de facturas electrónicas, servimos como intermediarios para que hagan el envío.

Área de TI: Cualquier inconveniente que se presente con la dotación de equipos, se les solicita a ellos su apoyo para poder darle solución.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Para el cargo se cuenta con dotación de equipos como lo es un computador portátil, una pantalla de escritorio, un celular corporativo con una sim card que cuenta con internet y minutos, acceso a las impresoras del edificio.

También se tiene un usuario para ingresar a la plataforma SAP, donde se maneja todo lo relacionado con la empresa, una cuenta corporativa en Microsoft, con acceso a todas las herramientas ofimáticas, siendo las más usadas Excel y Word, un correo electrónico corporativo en Outlook y una cuenta de teams con cada uno de los contactos de los trabajadores, desde presidente CEO hasta almacenistas de plantas. además, acceso a la intranet, donde se encuentra información un poco más confidencial de la empresa

3.7 Condiciones de Trabajo

La empresa se encuentra ubicada en Itagüí, muy cerca de mi lugar de residencia, lo que facilita el transporte a la hora de entrada y a la hora de salida. Cuenta con acceso por medio de reconocimiento facial en la portería.

En el edificio corporativo se encuentran ubicadas áreas de la empresa como TI (Tecnología de la información), financiera, logística, cumplimiento, compras y toda la parte

presidencial en el segundo piso. las áreas de TI y logística, se encuentran cada una separada en un solo espacio, mientras que financiera, cumplimiento y una parte de compras (2 analistas, una coordinadora y 2 practicantes) nos encontramos mezclados en un solo espacio.

En el espacio de trabajo contamos con un puesto en uno de los cubículos, aire acondicionado que mantiene el espacio con una temperatura adecuada para un espacio más ameno, se cuenta con baño para mujeres y hombres a unos 15 metros aproximadamente, y con la oportunidad de contar con el jefe de toda el área de compras nacionales a unos 10 metros de mi puesto de trabajo.

Además, la empresa adapta el sistema de trabajo híbrido para los empleados.

La compañía ofrece un servicio de casino por un valor menor a \$2000 pesos mensuales.

3.8 Entrenamiento

| Persona encargada | Cargo | Duración | Tema |
|-----------------------|-------------------------------------|----------|--|
| Esteban Bedoya | Analista de compras | 2 horas | Explicación puntual del puesto de practicante, cargo que él ocupó anteriormente |
| Margarita Restrepo | Analista de compras | 8 horas | Proveedores y usuarios de granjas/plantas con los que voy a tratar, explicación de la función del área de compras y plataforma SAP |
| Alix Jhanna Palacio | Auxiliar salud ocupacional | 3 horas | Seguridad y salud en el trabajo |
| Mariana Jaramillo | Analista de selección y bienestar | 1 hora | Claridad sobre el puesto de practicante y recorrido por las distintas áreas de la empresa |
| Maria Teresa Gonzalez | Directora de formación y desarrollo | 1 hora | Funcionamiento de intranet de la empresa y plataforma para desarrollar los cursos obligatorios |

Tabla 1. Entrenamiento recibido

3.9 Competencias

- **Habilidades sólidas en comunicación y negociación:** Son fundamentales para manejar el tema de proveedores, negociar precios y condiciones, y resolver inconvenientes que se presenten con algún pedido.
- **Capacidad de trabajar bajo presión:** Se presenta constantemente con las cantidades de solicitudes de pedidos que llegan y se deben despachar todas de forma rápida por pedido de los encargados de las granjas/plantas; además, en el proceso se pueden presentar inconvenientes con los pedidos que se deben solucionar rápida y efectivamente o se pueden presentar solicitudes de apoyo de otras áreas como contabilidad.
- **Habilidades analíticas para evaluar proveedores:** Aprender durante el proceso a medir el rendimiento de los proveedores y supervisar su desempeño, examinando a los proveedores actuales y potenciales en temas de competencia, capacidad, consistencia, calidad, entre otros parámetros.
- **Capacidad para tomar decisiones de compra efectivas:** Es fundamental porque implica evaluar a los proveedores, negociar precios y condiciones tomando en cuenta factores como el rango de plazos, la flexibilidad y la calidad del producto; por lo que ante una urgencia requerida se debe tomar esa decisión de compra con algún proveedor que puede ser distinto al habitual.

3.10 Responsabilidades

- Atender rápidamente las solicitudes de pedido que se requieran desde las distintas granjas ubicadas en Santander, Antioquia, Valle.

- Solicitar a los proveedores cotizaciones o actualización de precios de productos requeridos.
- Crear pedidos de insumos requeridos por medio de la plataforma SAP, siempre verificando que los precios, lugar de entrega y fecha de entrega concuerden con lo solicitado.
- Modificar precios de algún producto entregado en las plantas con un precio distinto al de la orden de compra.

3.11 Deberes

- Solicitar a proveedores facturas electrónicas que por algún motivo se les haya olvidado enviar.
- Atender llamados de coordinadores de granjas para algún inconveniente o duda que tengan.
- Cumplir con el horario pactado como practicante.
- Informar diariamente mi estado de salud por medio de una encuesta de bioseguridad.
- Apoyar a compañeros de compras cuando requieran información de algún proveedor con el que tenga contacto.

3.12 Riesgos del Cargo

En caso de no cumplir con las actividades asignadas, se corren riesgos como:

- Las granjas de las distintas zonas del país se quedan sin insumos y no pueden desarrollar sus actividades de forma correcta.
- Muerte de animales ubicados en las distintas granjas cuando se encuentran enfermos y no se adquieren los medicamentos a tiempo.

- Atrasos en los pagos a proveedores si los precios en el sistema no coinciden con los precios de las facturas.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

Las prácticas empresariales en el área de compras nacionales desempeñan un papel fundamental tanto para los estudiantes universitarios como para las empresas. En primer lugar, para los estudiantes, estas prácticas representan una oportunidad invaluable para aplicar el conocimiento teórico adquirido en las materias relacionadas al tema, pasando ahora a situaciones reales dentro de un ambiente laboral. Al involucrarse en actividades prácticas como la negociación con proveedores, la gestión de solicitudes de compras y la evaluación de riesgos que puede tener el realizar una compra con x o y proveedor, los estudiantes pueden fortalecer su comprensión de los principios fundamentales de la gestión de compras.

Las prácticas, de igual forma, proporcionan a los estudiantes la oportunidad de desarrollar habilidades que no tienen muy desarrolladas al momento de ingresar y que son esenciales para el éxito en el mundo laboral. La comunicación efectiva, la resolución de problemas y el trabajo en equipo son aptitudes que se pueden mejorar significativamente a través de la experiencia práctica en un entorno empresarial real. Esta mezcla de conocimiento técnico y habilidades blandas prepara a los estudiantes para enfrentar los desafíos del mercado laboral con confianza y competencia.

Al aplicar el conocimiento en un entorno real, los estudiantes también tienen la oportunidad de identificar sus debilidades y cuáles son esos aspectos que deben mejorar. Esta

retroalimentación práctica es fundamental para su desarrollo profesional y les permite ajustar y mejorar sus habilidades antes de ingresar al mercado laboral de manera permanente.

Además, al participar en el proceso de prácticas empresariales, los estudiantes pueden establecer redes profesionales y construir relaciones con profesionales del campo, lo que puede abrir puertas para oportunidades futuras de empleo; incluso, teniendo la oportunidad de quedar vinculado en la empresa de prácticas antes de terminar el tiempo estipulado que es de 6 meses.

Por otro lado, desde la perspectiva empresarial, las prácticas en el área de compras nacionales ofrecen beneficios significativos para las organizaciones. Al involucrar a estudiantes en el proceso de compras, las empresas pueden aprovechar la energía, entusiasmo y nuevas ideas para abordar desafíos comerciales complejos. Los estudiantes pueden aportar ideas más frescas y enfoques que pueden impulsar la innovación y mejorar la eficiencia en el proceso de compras de la empresa.

Además, las prácticas brindan a las empresas la oportunidad de evaluar el desempeño de los estudiantes como posibles talentos futuros. Al observar su capacidad para adaptarse al entorno empresarial, trabajar en equipo y tomar decisiones informadas, las empresas pueden identificar y cultivar a los líderes y profesionales de compras del mañana. Esta evaluación en tiempo real del desempeño de los estudiantes puede ayudar a las empresas a tomar decisiones informadas sobre futuras contrataciones y a desarrollar estrategias de desarrollo de talento a largo plazo.

Básicamente, el desarrollo del proceso de prácticas es fundamental tanto para los estudiantes como para las empresas. Estas prácticas proporcionan a los estudiantes la

oportunidad de aplicar el conocimiento teórico en un entorno empresarial real, desarrollar habilidades prácticas y blandas esenciales y establecer redes profesionales. Al mismo tiempo, las empresas se benefician al aprovechar el nuevo conocimiento y la perspectiva de los estudiantes, evaluar el talento futuro y mejorar la eficiencia en sus procesos. En última instancia, el éxito de las prácticas radica en la colaboración mutua entre estudiantes y empresas para alcanzar objetivos compartidos de aprendizaje y crecimiento profesional.

4.2 Objetivo General

- Describir las funciones realizadas como practicante en el área de compras nacionales de la empresa Solla S.A brindando apoyo en la gestión de solicitudes de compra para un óptimo desarrollo de la empresa.

4.3 Objetivos Específicos

- Optimizar la gestión de compras de las distintas granjas/plantas que posee la empresa
- Seleccionar proveedores de manera eficiente para la empresa
- Ayudar con la máxima reducción de costos posibles para la empresa sin disminuir la calidad de productos adquiridos
- Brindar apoyo para evitar errores en la facturación por parte del área de contabilidad
- Conocer y evaluar las razones de los pedidos de alto valor para las granjas/plantas.

5. Informe Ejecutivo

5.1. Optimizar la gestión de compras

Para este objetivo, se deben desarrollar de forma ágil los siguientes pasos:

Lo primero es recibir el número de la solped (solicitud de pedido) de las personas encargadas de granjas, en este caso recibimos una solicitud de compra de parte del encargado de la zona de Antioquia.

Compra Vacuna



Simon David Arevalo Ospina

Para Margarita Maria Restrepo Molina

CC Mateo Cardona Agudelo

Hola muy buenos días

Agradezco me colabores con este pedido.

1001578050

Ilustración 11. Solicitud de compra recibida al correo

Luego, ingresamos a la plataforma SAP Y elegimos la opción ERP Productivo con SSO.

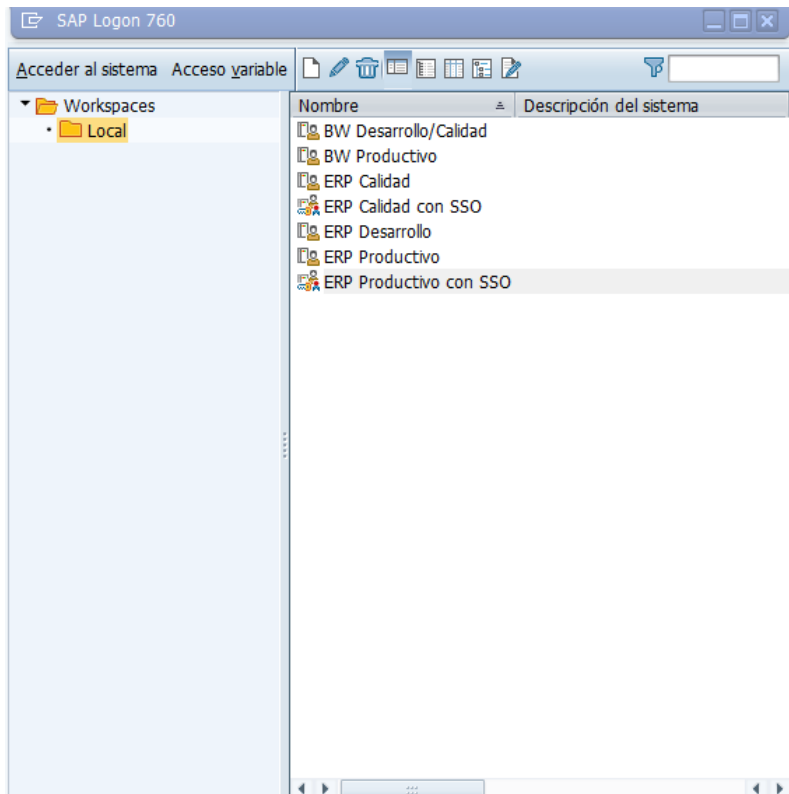


Ilustración 12. Ingreso a SAP

Aquí se nos abrirá el siguiente menú, donde debemos entrar en la opción “crear pedido”

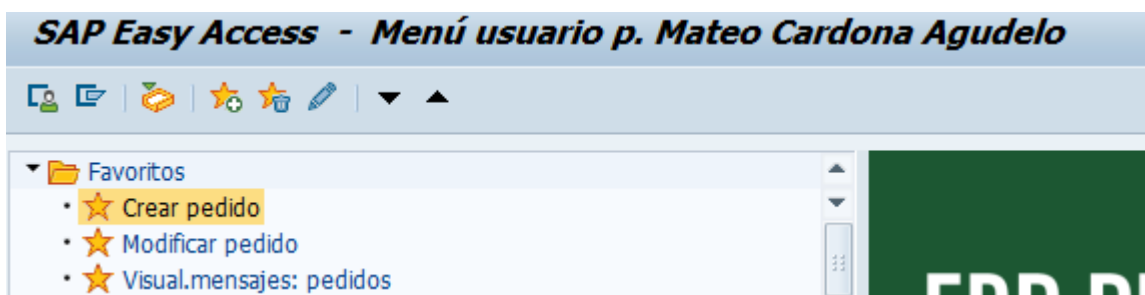


Ilustración 13. Crear pedido en SAP

Cuando ingresemos a crear pedido vamos a tener una hoja nueva donde tenemos que llamar la solped en la sección jerarquía que se encuentra en el costado izquierdo de la pantalla.

Solicitudes de pedidos

Periodific. generales

Cd. máxima acertos : 500

Sólo pendientes

Sólo liberados

Asignados, pendientes y liber.

Definir programa

| | | | | | |
|--------------------------------------|-------------------|---|--|--|--|
| Nombre del solicitante | | 3 | | | |
| Fecha de solicitud | | 3 | | | |
| Número de solicitud de pedido | 1101170010 | 3 | | | |
| Número de necesidad | | 3 | | | |
| Número de posición | | 3 | | | |
| Caso de documento | | 3 | | | |
| Grupo de compras | | 3 | | | |
| Organización de compras | | 3 | | | |
| Material NPF | | 3 | | | |
| Nombre del responsable | | 3 | | | |
| Proveedor fijo | | 3 | | | |
| Tipo de imputación | | 3 | | | |
| Número de contrato marco | | 3 | | | |
| Posición de contrato marco | | 3 | | | |
| Proveedor poseído | | 3 | | | |
| Grupo artículos | | 3 | | | |
| Material | | 3 | | | |

Ilustración 16. Buscar solicitud

Al momento de darle clic en ejecutar, regresamos a la hoja anterior; esta vez ya son la solped y lo que contiene cada una. Le damos clic en la parte que dice tomar.

Crear pedido

Resumen documento no activo

Resumen de documentos

CADR.MERAME

Sol,per Tomar prv.

1 154

- Peso reloj de 50 k
- Peso reloj de 50 k
- Peso reloj de 50 k
- Peso reloj de 50 k

Ilustración 17. Agregar producto a comprar

Automáticamente, la solicitud aparecerá lista para crearla con el proveedor indicado de la siguiente forma: llenamos la casillas “org.compras” con el número 1000, siempre debe ser este número ya que hace referencia a Solla.

| S. | Pos | I | P | Material | Txt.br. | Ctd.pedido | U... | T | Fe.entrega | Prc.neto | Mon... |
|----|-----|---|---|----------|--------------------|------------|------|---|------------|----------|--------|
| 10 | | | | 273354 | Peso reloj de 50 k | 2 | UN | T | 02.05.2024 | | |
| 20 | | | | 273354 | Peso reloj de 50 k | 1 | UN | T | 02.05.2024 | | |
| 30 | | | | 273354 | Peso reloj de 50 k | 1 | UN | T | 02.05.2024 | | |

Ilustración 18. Posiciones a comprar

5.2. Seleccionar proveedores

En este punto se debe de tener en cuenta las cotizaciones ya realizadas por parte del proveedor, esas cotizaciones deben tener las siguientes instrucciones o pasos a realizar previamente:

- Se identifican los negocios realizados con proveedores a lo largo de un tiempo establecido ya sea trimestral o anual (Distribuidores, Laboratorios y proveedores que tiene exclusividad de productos). El tiempo de negociación puede variar dependiendo de los términos establecidos.
- Para el caso de los proveedores que no se tiene negociaciones a largo plazo, se procede a solicitar la cotización de acuerdo con las especificaciones técnicas del usuario.


- Para las cotizaciones tener en cuenta las compras deben cumplir las siguientes normas en materia de cotizaciones:
 - 1. Hasta 1.5 SMMLV;** No se requiere cotizaciones. La razonabilidad de la compra se apoya en el criterio del responsable. Queda a discreción solicitar cotizaciones cuando lo considere. Esto es recomendable siempre que resulte practico.
 - 2. Compras mayores de 1,5 SMMLV y menores o iguales a 6SMMLV;** al menos 2 cotizaciones telefónicas o escritas.
 - 3. Compras mayores a 6 SMMLV:** al menos 2 cotizaciones por escrito.

- Excepciones en materia de cotización, cotizaciones en los siguientes casos:
 - 1.** En las compras para las cuales hay una oferta restringida, o hay una oferta exclusiva de un proveedor, o las opciones alternativas no reúnen las expectativas de calidad o especificaciones requeridas por la Organización.

 - 2.** Para los casos en que la operación normal de la Organización se ve comprometida y los artículos requeridos demandan una urgencia tal que no hay lugar a demoras para el suministro. El sentido de la urgencia se vuelve imperativo en estos casos. El criterio del responsable de la compra es imprescindible en tales situaciones.

 - 3.** Para todas las compras, incluidas las que tienen excepciones en materia de cotizaciones, predomina por parte del responsable de la compra, la búsqueda de una relación costo beneficio favorable para la Organización.

Posteriormente, ingresamos el proveedor, el cual nos dará automáticamente el precio con el que se ha comprado la última vez el producto requerido.



The screenshot shows the SAP purchase order entry interface. At the top, the document type is 'Pedido Nacional', the supplier is '804009588 Unionagro S.A', and the document date is '06.05.2024'. Below this, there are tabs for 'Entrega/Factura', 'Condiciones', 'Textos', 'Dirección', 'Comunicación', 'Interlocutor', 'Datos adicionales', and 'Dat.org.'. The main area contains fields for 'Org.compras' (1000), 'Grupo compras' (105), and 'Sociedad' (A000). Below these fields is a table with the following data:

| St | S. | Pos | I | P | Material | Txt.brv. | Ctd_pedido | U... | T Fe.entrega | Prc.neto | Mon... | por |
|----|----|-----|---|---|----------|--------------------|------------|------|--------------|----------|--------|-----|
| | | 10 | | | Z73354 | Peso reloj de 50 k | | 2UN | T 02.05.2024 | 92.436 | COF | 1 |
| | | 20 | | | Z73354 | Peso reloj de 50 k | | 1UN | T 02.05.2024 | 92.436 | COF | 1 |
| | | 30 | | | Z73354 | Peso reloj de 50 k | | 1UN | T 02.05.2024 | 92.436 | COF | 1 |

Ilustración 19. Proveedor en SAP

Para los proveedores que se tiene negocio extendidos a 1 año, se realiza inicialmente un archivo de Excel para el traslado de los precios, en un formato predeterminado, luego se configura en formato Texto MS-002, Luego en SAP se ingresa a la transacción ZMM011 (Registro masivo INFO).

Registro info records vendor

Registro info records vendor

Generar juego datos
 CALL TRANSACTION

| | | | |
|------------------------|---|----------------------|---|
| Nombre del juego de | <input type="text"/> | Modo de procesamient | <input type="text" value="N"/> |
| Usuario | <input type="text" value="1007253094"/> | Modo de actualizació | <input type="text" value="L"/> |
| Conservar juego de dat | <input type="checkbox"/> | JD error | <input type="text"/> |
| Fecha de bloqueo | <input type="text"/> | Usuario | <input type="text" value="1007253094"/> |
| | | Conservar juego de | <input type="checkbox"/> |
| | | Fecha de bloqueo | <input type="text"/> |

Indicador nodata /

Log breve

Nombre archivo

Ilustración 20. Transacción ZMM011

Para los proveedores que no cumplen con el punto anterior, se analiza el cuadro comparativo realizado con el usuario para tomar la decisión de la compra. En caso de ser un proveedor nuevo o inactivo, debe crearse en SAP.

Existen solicitudes de servicio que por sus características (monto, riesgo, especificaciones técnicas), deben involucrar al Área Jurídica de la compañía. Para esto, después de haber invitado a los proveedores y haber realizado la selección del contratista, se debe registrar a través del Software Legal este contrato, el cual entra a reparto (definición del responsable) en el Área Jurídica para su ejecución y desarrollo con el Área de Compras.

Dentro del desarrollo de este contrato, se expiden pólizas por parte del proveedor, las cuales son revisadas por el Área de Riesgos de la compañía para garantizar que fueron emitidas correctamente, garantizando así una buena ejecución y cobertura del contrato. Posteriormente,

este contrato se integra a SAP con la generación de un pedido de servicio el cual es enviado al proveedor para la ejecución del mismo.

5.3. Reducir costos

Se debe de realizar un cuadro comparativo cuando sean pedidos de alto valor, para identificar las diferencias entre dos o varios proveedores en cuanto a los términos de montos, calidad, garantías, servicios complementarios, seriedad, capacidad de desarrollar la obra y tiempo de entrega. Se debe especificar claramente al usuario el tiempo de entrega.

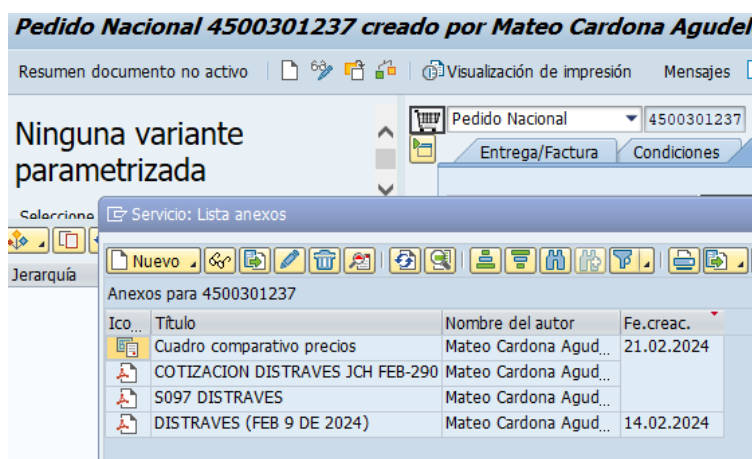


Ilustración 21. Anexos de pedidos

| | Cantidad | Proveedor | Precio | |
|--------------------|----------|--------------------|--------|-----------|
| Rafia | 22 | Veterinaria la red | 88.235 | 1.941.170 |
| | 22 | Maoyi | 76.000 | 1.672.000 |
| | 22 | JCH | 83.500 | 1.837.000 |
| Guarda cartonplast | 520 | Veterinaria la red | 13.445 | 6.991.400 |
| | 520 | Maoyi | 11.690 | 6.078.800 |
| | 520 | JCH | 11.400 | 5.928.000 |
| Total | | Veterinaria la red | | 8.932.570 |
| | | Maoyi | | 7.750.800 |
| | | JCH | | 7.765.000 |

Tabla 2. Cuadro comparativo precios

Si se trata de pedidos de bajo monto, basta solo con dejar por escrito en la solicitud el por qué se procede con dicho proveedor

5.4. Apoyar área de contabilidad

Luego de haber enviado los pedidos y que el proveedor haya entregado, pueden presentarse incoherencias en los precios de la solicitud de pedido y la factura; en ese caso nos llegará un mensaje por medio de la plataforma SAP de la siguiente manera

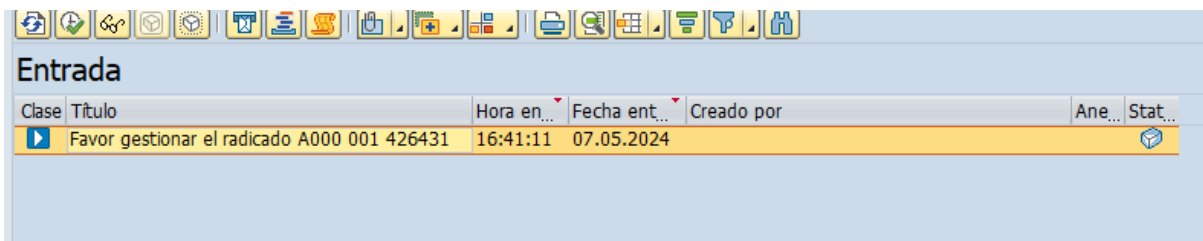


Ilustración 22. Bandeja de entrada en SAP

Debemos entrar al radicado que nos aparece en la bandeja y nos aparece la siguiente pestaña

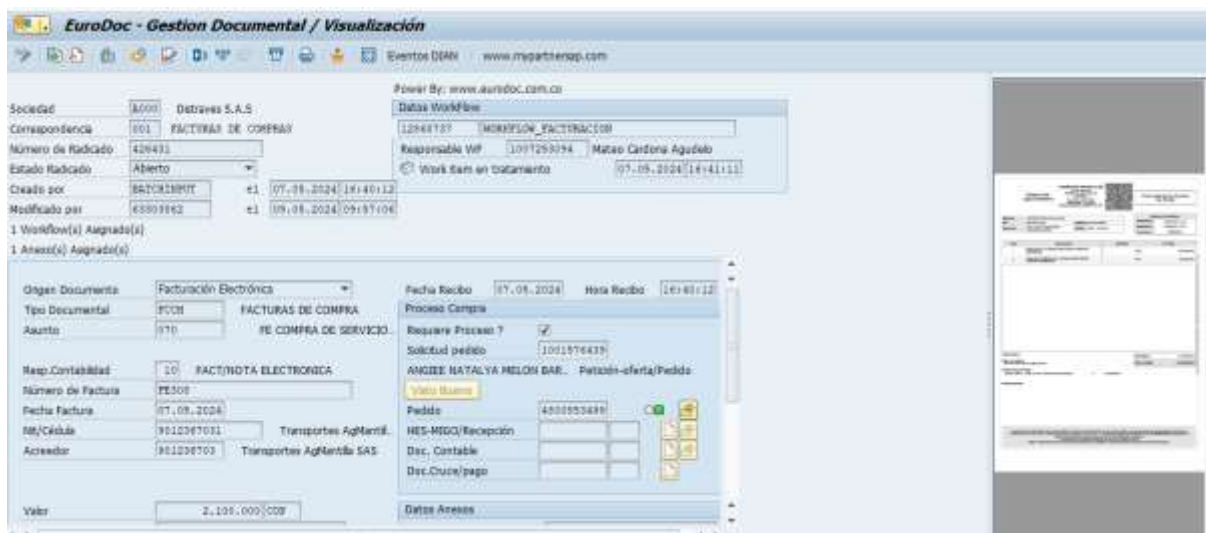


Ilustración 23. Ejemplo de radicado en SAP

Entramos a la factura y al pedido y comparamos para encontrar el error que hace que no concuerden las 2 y así, el área de contabilidad puede dar la entrada correcta del pedido en el sistema.

5.5. Razones de pedidos de alto valor

Dentro de todas las solicitudes que llegan día a día, se encuentran algunas que suman valores muy altos, a partir de ahí debemos comunicarnos con los usuarios y jefes directos para definir y revisar las cantidades solicitadas y si son tan necesarias.



Ilustración 24. Correo solicitando razones de pedido

Buenos días

pro favor me colaboran con esta solicitud

| Control pedido de mosca marzo 2024 | | | |
|------------------------------------|----------|-----------------|----------------|
| material | cantidad | precio unitario | total |
| Flybuster Cebo x 250 g | 220 | \$ 84.800 | \$ 18.656.000 |
| Invetrina 200 ec x 1 L | 147 | \$ 32.012 | \$ 4.705.764 |
| Pegatrap x galon | 18 | \$ 143.000 | \$ 2.574.000 |
| Trampa moscas Flybuster x 10 L | 175 | \$ 52.000 | \$ 9.100.000 |
| Zirox Mosca Granulado x 500 g | 297 | \$ 150.000 | \$ 44.550.000 |
| Banderin plástico amarillo | 2750 | \$ 13.500 | \$ 37.125.000 |
| Puntilla (caja) | 17 | \$ 6.475 | \$ 110.075 |
| | | | \$ 116.820.839 |

Tabla 3. Solicitud de alto monto

En la parte final de la creación de un pedido, guardamos el pedido en la parte superior izquierda y luego elegimos la opción de imprimir que está al lado

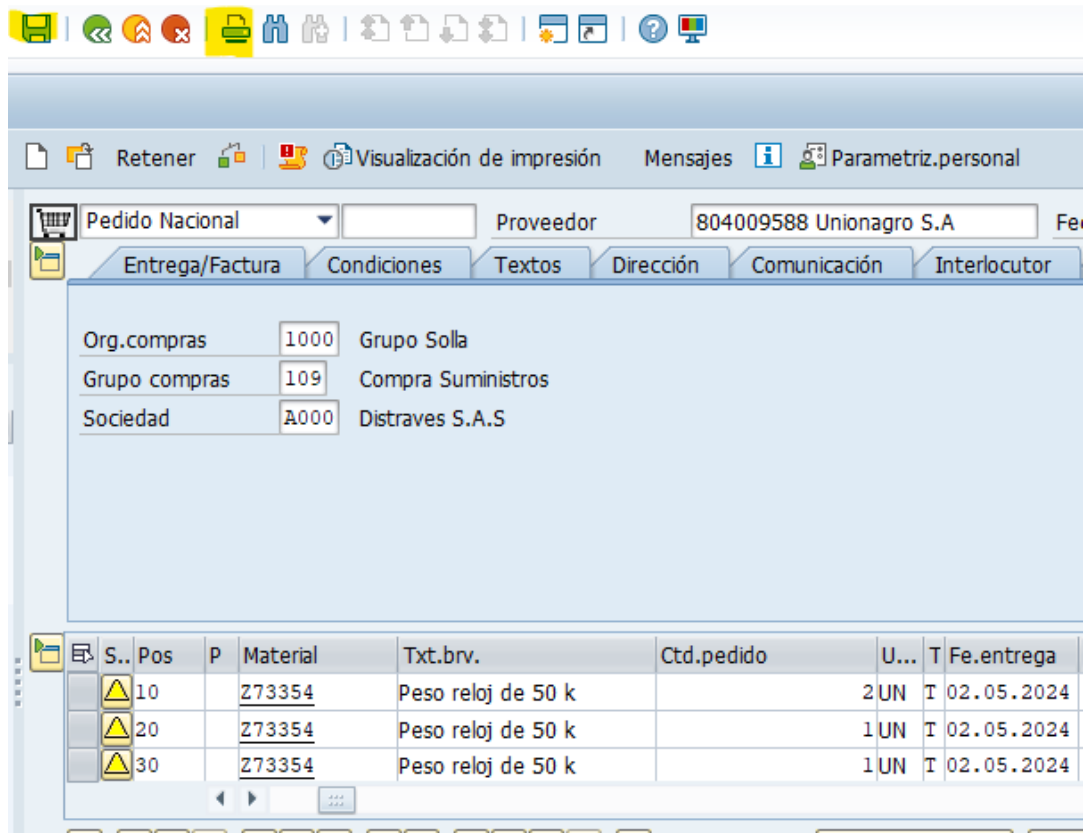
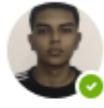
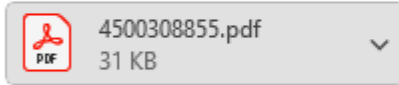


Ilustración 25. Datos origen SAP

La orden de compra nos llega al correo y es la misma que debemos enviar mediante correo al proveedor, informando donde entregar y en qué fecha.


ORDEN PEDIDO 4500308855**Mateo Cardona Agudelo**Para Jaime Alberto Roldán GarcíaCC Margarita Maria Restrepo Molina

















Buen día Jaime,

Por favor entregar en planta solla bello antes del 10 de mayo.



Ilustración 26. Orden de compra enviada

A partir de ese momento, se realiza seguimiento a los pedidos abiertos, según las fechas de entregas negociadas. Cada semana se baja del sistema los pedidos abiertos por la transacción ME2L y se debe informar al área Informar al área técnica las novedades que afecten los tiempos de entrega o cambios de presentación, para poder tomar decisiones, entre los días 20 y 25 de cada mes.

 **Documentos de compras por proveedor**

<<                

Documentos de compras por proveedor

  Selec.










| | | | | |
|----------------------------|----------------------|---|----------------------|---|
| Proveedor | 800012833 | a | <input type="text"/> |  |
| Organización de compras | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Alcance de la lista | BEST | | | |
| Condiciones de selección | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Clase de documento | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Grupo de compras | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Centro | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Tipo de posición | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Tipo de imputación | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Fecha de entrega | <input type="text"/> | a | <input type="text"/> |  |
| Día fijado para la validez | <input type="text"/> | | | |
| Cobertura a | <input type="text"/> | | | |

Ilustración 27. Transacción ME2L en SAP

En este punto termina el proceso de darle gestión a una solicitud de pedido, pero durante este proceso se pueden presentar inconvenientes que atrasan un poco el proceso como:

5.6. Ampliación de parámetro

Cuando creamos el pedido con el proveedor y debemos cambiar el precio, nos puede arrojar el siguiente error

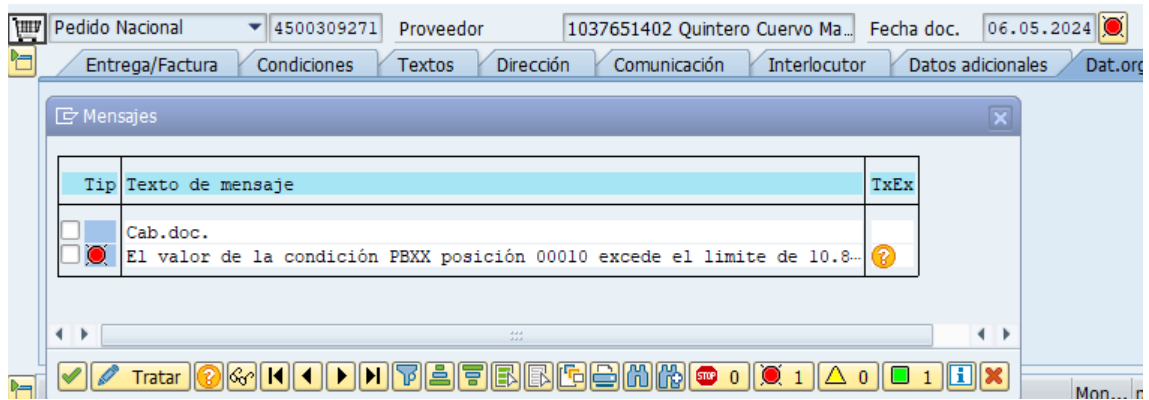


Ilustración 28. Ampliar parámetro de precio

Cada material o producto creado en el sistema tiene un límite precios, tanto mínimo como máximo, cuando el precio que le damos a ese producto supera ese valor máximo (caso de la imagen) o no alcanza a llegar al valor mínimo, nos aparece el mensaje de que el valor excede el límite y debemos comunicarnos con la parte de inventarios por medio del correo solicitando ampliación del parámetro.

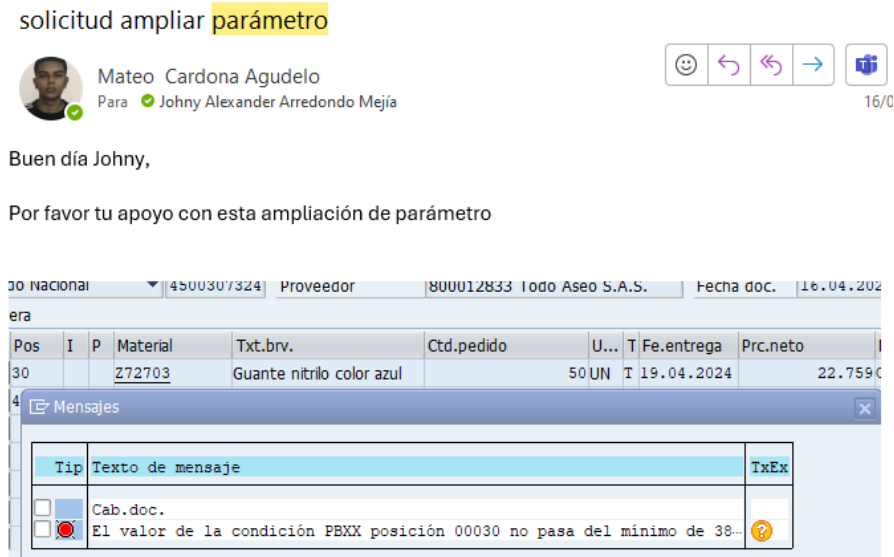


Ilustración 29. Solicitud de ampliar parámetro

5.7. Bloqueo de proveedor

En la creación del pedido, al momento de ingresar el proveedor podemos tener el siguiente mensaje

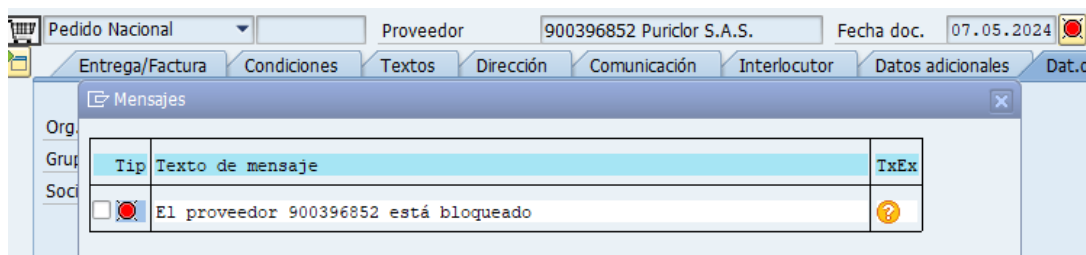


Ilustración 30. Proveedor bloqueado

Los proveedores de Solla deben enviar cada cierto tiempo, documentos actualizados para, de igual forma, ser actualizados en el sistema; cuando no envían los documentos en los tiempos estipulados se procede a bloquear el proveedor por parte del área de cumplimiento.

Si se trata de una emergencia, contactamos al área de cumplimiento y les solicitamos un desbloqueo temporal para atender la emergencia del pedido.

Buenos días Jorge Mario

por favor su apoyo para desbloqueo temporal del proveedor tramite de radicados

901483513 Montajes MYD S.A.S.
montajesmydsas@gmail.com

ValidaciondeCumplimiento se solicita actualización de documentación.

Ilustración 31. Solicitud desbloqueo proveedor

5.8. Propuesta valor

SOLLA es una empresa que destaca por la constante atención de sus empleados, siempre aspirando que crezcan personal y profesionalmente con las oportunidades de estudio que brinda mediante cursos gratuitos que se encuentran en la intranet de la empresa.

Pasando a hablar del área de compras nacionales, especialmente compras de suministros para granjas, se requiere más apoyo en el puesto ya que actualmente lo ocupan una analista de compras y un practicante, muy poco para todas las solicitudes que llegan día a

día; se debe vincular una persona más y así ser 2 analistas de compras, o coordinador/analista, y un practicante.

Para agilizar mucho más el proceso de compras de los insumos, se podría pensar en 2 opciones:

1. Con todo proveedor al que se le hagan pedidos constantemente y de altos valores, tener negociaciones de precios que se sostengan por todo el año. con los que no se compra tan seguidamente, tener por lo menos una lista de precios para los productos que manejan que actualicen constantemente si se presenta algún cambio de precio. Posteriormente, incluir en la plataforma SAP al momento de crear el pedido e ingresar el proveedor, un aviso de que ya se cuenta con una negociación anual o lista de precios con el proveedor seleccionado para evitar el tener que contactar al proveedor para cotizar los insumos requeridos.
2. Desde las distintas granjas ubicadas en todo el país, realizar mensualmente una valoración para saber qué productos se van a requerir en el mes y así enviar una sola solicitud con todo lo que se va a usar en el mes; ya que actualmente se envían solicitudes de insumos mensuales, pero siempre queda algún producto por fuera de la solicitud y que ya estaba previsto en usar; para el proveedor será más fácil y puede entregar con más rapidez si se le envía todo lo requerido a la misma vez

6. Aportes a mi Formación Personal

La experiencia de las prácticas empresariales en Solla S.A ayudó en mi crecimiento personal de gran forma; la empresa hace mucho énfasis en el crecimiento personal de las

personas a través de los 7 hábitos de la gente altamente efectiva, un libro del autor Stephen Covey que resalta 7 hábitos para ser mejor persona frente a la sociedad.

Desde el inicio de las labores, sea como practicante o como vinculado directo de la empresa, Solla recalca a sus empleados los 7 hábitos de la gente altamente efectiva a través del presidente de la compañía y varios videos que se pueden observar en la intranet de la empresa, además de un curso sobre el tema que se realiza al momento de ingresar.

Concluyendo, el pasó como practicante universitario de la empresa Solla S.A, me ayudó a crecer siendo más proactivo, siempre tener una visión de lo que quiero lograr, siempre estar enfocado en lo realmente importante, dejar a un lado la premisa de que “donde yo gane alguien tiene que perder”, siempre respetar a los demás y siempre estar en renovación constante espiritual, mental y físicamente.

7. Aportes a mi Formación Profesional

Solla es una empresa en la que fácilmente te integras con personas que pertenecen a otras áreas, por lo que mi paso por la empresa me ayudó a generar vínculos con personas de áreas como contabilidad, cumplimiento, costos, rentabilidad, vínculos que me podrían aportar su conocimiento cuando sea requerido en algún momento de mi vida laboral.

La empresa también me ha ayudado a mejorar mis conocimientos en herramientas ofimáticas como puede ser Microsoft Excel, no solo porque el puesto que desempeño requiere mejorar constantemente estas habilidades para ser más eficiente, sino porque la empresa brinda la oportunidad de desempeñar cursos en línea que ayudan a mejorar las habilidades en Excel.

El trabajo bajo presión es otra de las habilidades que he podido desarrollar aún más en Solla; no se trata de una presión de alguien que esté constantemente diciéndote que hacer y presionando para que el trabajo se haga rápido, se trata de una presión por las constantes

solicitudes que llegan y se deben atender, algunas de forma urgente, otras con un poco más de días de margen pero que no se deben dejar acumular.

8. Conclusiones

8.1. Sobre el informe

Solla es una empresa que, con sus unidades de negocio diversificadas que van desde la venta de materias primas hasta la producción de alimentos balanceados y proteína animal, muestra una adaptabilidad clave para abordar diferentes segmentos del mercado y optimizar su eficiencia. Además, su fuerte compromiso con la innovación y el desarrollo, evidenciado en sus numerosos centros de investigación y alianzas estratégicas, no solo respalda su crecimiento a largo plazo, sino que también consolida su posición como líder en su sector.

El rol de Aprendiz en el área de compras nacionales implica una serie de responsabilidades cruciales para el funcionamiento efectivo de las granjas y plantas, destacando habilidades como comunicación, negociación, capacidad analítica y toma de decisiones efectivas. El perfil del cargo requiere habilidades sólidas en comunicación y negociación, así como la capacidad de trabajar bajo presión y habilidades analíticas para evaluar proveedores y tomar decisiones de compra efectivas. El objetivo principal es garantizar el abastecimiento puntual de productos y servicios esenciales.

8.2. Experiencia en Solla

En el momento que comenzó el proceso de vinculación como practicante en la empresa Solla, la expectativa era muy grande, ingresar a una empresa de tanto renombre era un motivo para sentirse orgulloso; sin embargo, después de ingresar y con el paso de los meses, las expectativas se fueron diluyendo no por la empresa sino por el área de compras

nacionales de Solla. La experiencia en cuanto a conocimiento fue muy enriquecedora, ya que se adquieren conocimientos específicamente en Excel y el sector de la industria agropecuaria con la cantidad de solicitudes que se atienden y la oportunidad de las visitas a las granjas. Sin embargo, es un cargo que no termina de ser muy convincente para un estudiante o graduado del programa de negocios internacionales que sienta más gusto por enfoques de logística o comercio exterior, ya que se aplica, principalmente, habilidades de negociación vistas en la universidad.

8.3. Formación universitaria

Como estudiante del programa de negocios internacionales, se tiene la oportunidad de abarcar varios enfoques en la universidad, como historia, economía, logística, mercadeo, compras, etc. En el caso de mis prácticas fue el enfoque de compras nacionales donde aplica todo lo enseñado por parte de la universidad; además, aplicar las habilidades de negociación ilustradas por la universidad en algunas materias vistas.

8.4. Orientación asesora

De parte de la asesora Alejandra Maria López Chalarca se recibió un acompañamiento constante en este proceso de práctica empresarial, con asesorías donde se revisaban avances y se indican correcciones a realizar en el informe, además de las visitas a la empresa y el seguimiento de la presentación del informe para que fuera de la mejor manera, por lo que el acompañamiento cumplió e incluso superó las expectativas que se tenían en el comienzo del proceso.

9. Recomendaciones

9.1. Para Solla S.A

Solla S.A es una empresa con mucho reconocimiento, con varias unidades de negocio que son desconocidas para las personas del exterior, es una empresa que se posicionó entre las 80 más grandes del país según un reporte de la superintendencia de sociedades en el 2023, es una empresa que piensa constantemente en el crecimiento y bienestar de sus empleados hasta el punto de brindarles la oportunidad de almuerzo todos los días.

Sin embargo, la empresa tiene aspectos a recomendar como puede ser la aclaración del por qué los practicantes no aplican para el trabajo híbrido, ya que todos los demás empleados e incluso practicantes de otras áreas tienen esta posibilidad de trabajar una semana en casa y posteriormente, una semana en la oficina; por lo que simplemente sería interesante conocer la razón y aclararle desde el principio al practicante el porqué de esa decisión.

Otra recomendación para la empresa sería unir más el área de compras nacionales, ya que si se observan las otras áreas de la empresa como financiera, TI, procesos, cumplimiento, comercio exterior y talento humano, cuentan con una distribución en la oficina donde están todos juntos en un mismo espacio, incluso cuartos con puertas para mantener cerrado el espacio y tener más privacidad; mientras que una parte del área de compras conformada por analistas, coordinadores y gerente se encuentra en todo el centro del pasillo sin ningún tipo de privacidad para el área, otra parte del área (donde me encuentro yo junto a una analistas de compras, otro practicante y una coordinadora) se encuentra en un rincón junto al área de financiera con la que poco contacto se tiene, separados por completo de todo el resto del área de compras nacionales.

Hablando específicamente del área de compras nacionales, llama la atención lo exageradamente estrictos que son con los practicantes, en este caso somos 2 los que estamos ocupando el cargo actualmente y la sensación es que estamos bajo alguna dictadura; constantemente se escucha que las otras personas del área de compras nacionales que se

encuentras al otro lado, hablan, charlan y molestan entre ellos, de igual forma las personas del área financiera (donde también hay un practicante actualmente) mientras que los practicantes de compras nacionales difícilmente podemos hablar entre nosotros, ya que de inmediato llega el llamado de atención; además, practicantes y vinculados de otras áreas tienen la posibilidad de desayunar incluso después de las 10 am, mientras que el área en la que me desempeño, tratar de comer algo después de las 10 am representa un llamado de atención debido a que a esa hora no debemos estar comiendo algo.

Como se mencionó anteriormente, la empresa brinda la oportunidad de almuerzo todos los días. Los practicantes del área vamos y almorzamos junto a los otros analistas y coordinadores que se encuentren en la oficina ese día y posteriormente volvemos a la oficina junto a ellos; sin embargo, si hay por lo menos un minuto más de demora en el horario de almuerzo, llega el llamado de atención solo para los practicantes, no para el resto de los empleados.

Además, sería de mucho más aprendizaje si otorgaran la oportunidad de desempeñar negociaciones de altos valores económicos, ya que, actualmente esas negociaciones las debe realizar la analista y jefa directa debido a que solo se cuenta con autorización de participar en negociaciones de bajo monto. Por lo que después de 4 meses de práctica ya se cuenta con la experiencia necesaria para poder desempeñar ese cargo de negociaciones de altas sumas de dinero.

Entonces, la empresa brinda grandes oportunidades de crecimiento tanto laboral como personal, pero en cuanto a los practicantes, específicamente del área de compras nacionales, deberían de aclarar a qué se debe esa sensación de estar bajo una extrema dictadura que aplica solo para los que estamos en ese periodo de aprendizaje.

9.2. Para la asesora

A la asesora Maria López Chalarca, solo hay palabras de agradecimiento por el gran acompañamiento brindado durante todo el proceso de prácticas, desde el momento en que fue asignada hasta la entrega final del proyecto, con las asesorías constantes y las retroalimentaciones, ayudó a que el presente informe se desarrollará de la mejor manera.

9.3. Para cooperadora en Solla

La cooperadora y jefa directa en todo el proceso de prácticas en Solla fue Margarita Restrepo, una persona que siempre está atenta a las dudas que surjan del practicante, amable y que en ningún momento irradia algún tipo de rabia, al contrario, siempre se encuentra de buena actitud. Sin embargo, la recomendación es distribuir mejor las tareas hacia el practicante, de forma que los 2 agilicen el despacho de las cantidades de solicitudes que llegan constantemente; me refiero a la hora de crear algún pedido y tenerlo listo para enviar, no enviar al practicante algún correo con el número del pedido para yo enviarlo, sino que enviarlo ella directamente y así agilizar ese proceso y evitar algún inconveniente con algún pedido creado y sin enviar.

Siguiendo el tema de los correos, viene la siguiente recomendación y es mejorar la comunicación, ya que muchas solicitudes que necesita que yo realice me las informa por correo y no verbalmente estando a menos de un metro de distancia, por lo que en algún momento en el que me encuentre ocupado puedo ver el correo demasiado tarde o al día siguiente.

Finalmente, la última recomendación puede ser que está relacionado a la forma de ser de ella, por lo que no le hago mucho énfasis; es la integración con las demás personas, ya que es una persona que siempre realiza todas sus tareas muy concentrada y la comunicación con el practicante es solo cuando surgen dudas al realizar alguna tarea, no se integra a la hora de

almuerzo, no se integra cuando hay alguna celebración con los del área de compras y tampoco se integra a la hora de despejar la mente un poco con las pausas activas.

9.4. Para la universidad

Luego de avanzar casi en casi el 100% de las prácticas, puedo decir que el enfoque que más he tenido que poner en práctica es la de negociación, casi que todos los días debo estar en constante comunicación con proveedores tratando de negociar o precios o coordinación de entrega de pedidos. Dicho esto, la universidad debería de aumentar y mejorar las habilidades de negociación que brinda para el programa, ya que en el transcurso de la carrera no fueron más de 2 materias las relacionadas con el tema, además, mejorar la enseñanza de Excel, que deje de ser algo electivo y pase a ser obligatorio en el pensum, otra recomendación es mejorar el idioma inglés, los niveles de inglés vistos a lo largo de la carrera no aportan realmente la calidad de aprendizaje que debería tener un negociador internacional.

Finalmente, hablando del proceso de prácticas, no hay ninguna queja o recomendación, ya que desde que inició el proceso de crear y enviar la hoja de vida, ha habido un acompañamiento constante por parte de Rosa Jannet Restrepo, preocupándose porque todos los estudiantes logremos conseguir nuestra práctica en empresas donde se pueden lograr niveles de aprendizaje muy altos.

10. Bibliografía y webgrafía

Solla Nutrición Animal. (2022, 19 abril). Nutriendo sueños - Solla. Solla Nutrición Animal. <https://www.solla.com/nutriendo-suenos/>

Centro de Investigación Canil SOLLA – V2 Arquitectura. (s. f.). <http://www.v2arquitectura.com/portafolio/centro-de-investigacion-canil-solla/>

Solla Nutrición Animal. (2023, 29 marzo). Política integral - solla. Solla Nutricion Animal. <https://www.solla.com/politica-integral/>

Solla Nutrición Animal. (2023a, marzo 13). Investigación y desarrollo - Solla. Solla Nutricion Animal. <https://www.solla.com/investigacion-y-desarollo/>

Solla Nutrición Animal. (2022b, junio 15). Divisiones y Servicios - Solla. Solla Nutricion Animal. <https://www.solla.com/divisiones-y-servicios/>

Solla Nutrición Animal. (2023c, mayo 5). Materias primas y premezclas - Solla. Solla Nutricion Animal. <https://www.solla.com/materias-primas-y-premezclas/>

DISTRAVES S.A. (s. f.). DISTRAVES S.A. | LinkedIn. <https://co.linkedin.com/company/distraves-s-a->

Plantilla de descripción del puesto de Asistente de compras para reclutadores. (s. f.). <https://www.manatal.com/es/job-description/purchasing-assistant-job-description#:~:text=Pensamiento%20anal%C3%ADtico%20y%20capacidad%20de,un%20entorno%20de%20ritmo%20r%C3%A1pido.>

¿Cómo te conviertes en asistente de compras? (2024, 18 enero). <https://es.linkedin.com/advice/0/how-do-you-become-purchasing-assistant-skills-staffing-services-7hbpe?lang=es>

Solla Nutrición Animal. (2024, 26 marzo). Sobre Solla - Solla. Solla Nutricion Animal. <https://www.solla.com/sobre-solla/>

Solla - Intranet.