

Práctica Empresarial en el Área de Gestión Estratégica de Abastecimiento

Metro de Medellín

Por

Daniela Montoya Otálvaro

Asesor

Yasmín Alexandra Vásquez Suárez

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2022

Glosario:

-Estudio de Mercado: Conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado ante un bien o servicio

-RFQ: request of quotation; conjunto de acciones que se ejecutan para solicitar una oferta vinculante a los oferentes en un proceso de contratación.

-Adpros-Suplos: Plataforma creada por INTELCOST y usada por La Empresa para publicar todos sus procesos.

-Validación simple: proveedores que subieron la información básica y fue aprobada correctamente.

-Validación completa: Proveedores que subieron toda la información relacionada en la plataforma y esta fue revisada y aprobada correctamente.

-Solicitudes únicas de oferta: contratos cuyo presupuesto oficial sea hasta 150 SMLMV.

Resumen ejecutivo

Este trabajo da cuenta las actividades realizadas por el practicante durante el periodo de prácticas en el primer semestre de 2022. Cuenta la historia de la empresa resaltando aspectos importantes tales como misión, visión, valores corporativos, historia, entre otros.

Para la empresa donde se realizó las practicas; en este caso el Metro de Medellín, es muy importante contar con practicantes dotados de un sinfín de características y cualidades que tengan sentido de pertenencia por la empresa, den lo mejor de sí mismos y cumplan con una serie de responsabilidades para maximizar los resultados y lograr objetivos propuestos dentro de la organización.

La empresa aporta aprendizajes y nuevas vivencias para el practicante, acercándolo al mundo laboral y preparándolos para enfrentarse a este una vez los estudios hayan terminado. Por su parte, el practicante le aporta a la empresa un punto de vista joven, objetivo y nuevo que le posibilite a esta última recoger estas ideas para tomar decisiones y establecer estrategias que vayan encaminadas a posicionarse cada mas vez más como una gran empresa y tener un valor agregado en el mercado, aportando a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad-región.

Contenido

Glosario:	2
Resumen ejecutivo	3
Contenido	4
Lista de figuras	6
Introducción	7
1 Antecedentes	9
2 Empresa Objeto de la Práctica	10
2.1 Objeto Social.....	10
2.2 Misión	10
2.3 Visión	10
2.4 Valores Corporativos.....	10
2.5 Objetivos Estratégicos.....	11
2.6 Rol Comercial	12
3 Agencia Objeto de la Práctica	12
3.1 Cargo Desempeñado	13
3.2 Perfil del Cargo	13
3.3 Objetivo del Cargo	14
3.4 Funciones para Realizar	14
3.5 Relación con otros Cargos	14
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.....	15
3.7 Condiciones de Trabajo	15
3.8 Entrenamiento.....	15
3.9 Competencias	16
3.10 Responsabilidades.....	16

3.11	Deberes	17
3.12	Riesgos del Cargo.....	17
4	Características de la Práctica.....	18
4.1	Justificación:	18
4.2	Objetivo General:	19
4.3	Objetivos Específicos.....	19
5	Informe Ejecutivo:	21
6	Aportes a mi Formación Personal	29
7	Aportes a mi Formación Profesional.....	30
8	Conclusiones	31
9	Bibliografía.....	33

Lista de figuras

Ilustración 1: Objetivos estrategicos.	11
Ilustración 2: Logo de la Empresa.....	12
Ilustración 3:Plataforma Adpros-Suplos.....	22
Ilustración 4:Encuesta de satisfaccion externa	23
Ilustración 5:Presentacion solicitudes unicas de oferta.....	24
Ilustración 6:Oporrtunidad de la contratacion	24
Ilustración 7: Seguimineto anexos de acuerdo al nivel de servicio	25
Ilustración 8: Indicador de cumplimineto área riesgos	25

Introducción

Durante el semestre de prácticas se realizaron diferentes actividades que ayudaron a la formación académica, profesional y personal. Cumpliendo con determinadas tareas y requisitos que pedía la empresa, y que, gracias a estas, se pudieron adquirir nuevas habilidades que podrán ser aplicadas en el transcurso de la vida empresarial.

En la realización de estas, se llevaron a cabo tareas vitales para el área estratégica de abastecimiento de la empresa, en donde se pudo poner en práctica temas vistos a lo largo de la carrera como los de mercadeo, abastecimiento y logística principalmente. Todas estas tareas permitieron tener un acercamiento al funcionamiento de la compañía, sus procesos de contratación e interacción con otras áreas, evidenciando fortalezas, debilidades, y las acciones que ejecutan con el fin de lograr una mejora continua.

El plan de prácticas que consolida la empresa para el practicante, específicamente en el área de abastecimiento, está organizado de modo que se logre un apoyo entre ambas partes, donde se resalta la disposición de las personas que integran esta área en lograr que el practicante adquiera habilidades y aprenda procesos concernientes a la empresa, el manejo de plataformas, de formatos y de las TIC'S. por su parte, la empresa recibe nuevas estrategias desde un punto de vista objetivo donde se puedan obtener nuevas ideas para el desarrollo día a día del área.

Para el área de Abastecimiento Estratégico es importante y fundamental contar con el apoyo de un practicante, toda vez que el equipo de compradores estratégicos y planificadores del área realizan actividades diarias para aportar al éxito de la Empresa y para esto contar con un practicante genera mayores eficiencias y gestión que permita

desarrollar los procesos internos. El beneficio de contar con un practicante se da en doble vía, para la Empresa porque tiene un apoyo adicional en los procesos internos por parte de estudiantes con conocimientos actualizados, con ideas nuevas, con soluciones innovadoras, entre otras. Y para el estudiante, porque le permite desarrollar habilidades, actitudes y conocimiento frente a las labores asignadas, frente al área y frente a la empresa como tal, esto le permitirá obtener confianza y desenvolverse en un futuro ambiente laboral.

1 Antecedentes

La Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada, más conocida como Metro de Medellín Ltda., fue creada el 31 de mayo de 1979.

Se constituyó con el fin de construir, administrar y operar el sistema de transporte masivo, generando desarrollo y buscando ofrecer calidad de vida a los habitantes del Valle de Aburrá.

Se cuenta que, en 1980 el proyecto se sometió a consideración del Gobierno Nacional y su Consejo Nacional de Política Económica y Social le dio su aprobación en diciembre de 1982. Ese año se autorizó a la Empresa la contratación externa del 100% de los recursos necesarios para la obra y en 1984 se contrató la construcción con firmas alemanas y españolas.

El 30 de noviembre de 1995, a las 11:00 a.m., se inició la operación comercial en un primer tramo, entre las estaciones Niquía y Poblado en la Línea A; luego la red se extendió hasta Itagüí, cuatro estaciones más al Sur y al Occidente con seis estaciones en la Línea B.

Actualmente, el Sistema cuenta con 76 estaciones: 27 de trenes, 11 de cables, 9 de tranvía (de ellas 6 son paradas) y 28 de buses de tránsito rápido (líneas 1 y 2, de las que 8 corresponden a paradas).

Hoy, después de 24 años de funcionamiento, el área de influencia directa de la red METRO se extiende por seis municipios: Bello, Medellín, Itagüí, Envigado, Sabaneta y La Estrella y cuenta con rutas integradas a otros municipios cercanos.

El METRO ha movilizado más de 2.000 millones de viajes, aplicando el principio de la Movilidad Sostenible, con energías limpias y generando un gran beneficio social reconocido internacionalmente como Cultura METRO. Todos los días cientos de miles

de usuarios viajan con seguridad, rapidez, información y presentación, atributos que caracterizan el servicio METRO y generan calidad de vida.

(Metro de Medellín, s.f.)

2 Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

el objeto social de la empresa es servir de transporte público masivo y mejorar la calidad de vida de la ciudad-región.

(Metro de Medellín, s.f.)

2.2 Misión

Generamos calidad de vida para las personas e integramos y transformamos territorios, contribuyendo con la sostenibilidad de la región.

(Metro de Medellín, s.f.)

2.3 Visión

Ser a 2025 una Empresa innovadora con un crecimiento eficiente, articuladora de la movilidad como servicio, para conectar 1,3 millones de viajeros al día y con una participación de ingresos por negocios asociados del 15%.

(Metro de Medellín, s.f.)

2.4 Valores Corporativos

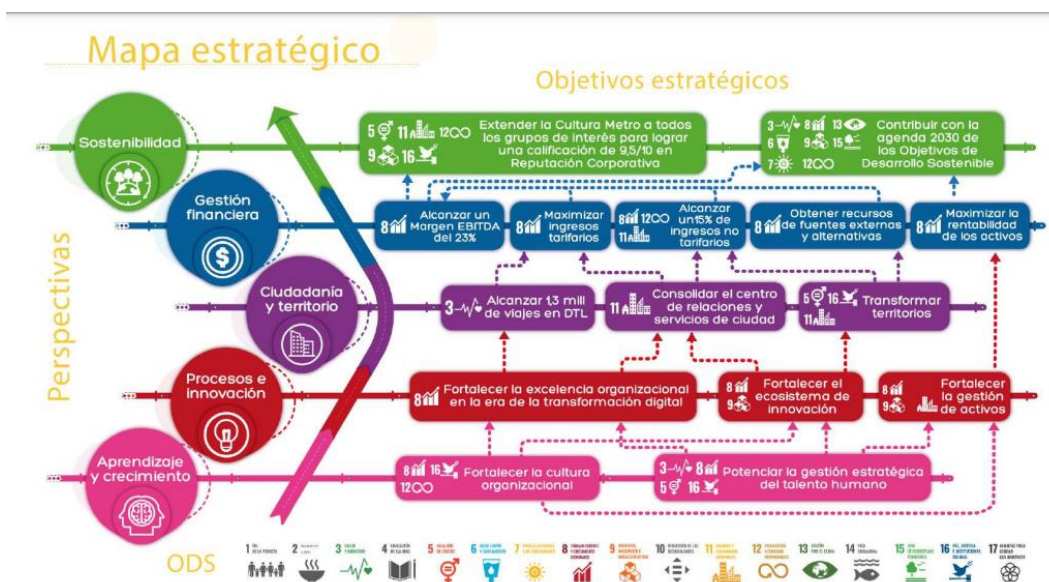
- Servimos con alegría y pasión
- Tenemos una visión integral y un espíritu innovador
- Construimos juntos resultados sobresalientes

- Vivimos la cultura metro del respeto y la solidaridad
- Estamos comprometidos con la seguridad y el cuidado.

(Metro de Medellín, s.f.)

2.5 Objetivos Estratégicos

Ilustración 1: Objetivos estratégicos.



(Objetivos estratégicos Metro de Medellín, s.f.)

Los objetivos estratégicos de la empresa están encaminados a contribuir con el cumplimiento de los Objetivos del Desarrollo Sostenible, iniciativa impulsada por la Organización de las Naciones Unidas.

Dentro de los principales objetivos estratégicos establecidos por la empresa, es de suma importancia implementar una Cultura Metro que sea aplicada dentro y fuera de la Red Metro, que contribuya a mejorar el estilo de vida de todos los habitantes que se encuentran dentro del Valle de Aburrá.

También, se pretende alcanzar un grado máximo de sostenibilidad, donde la mayoría de operaciones realizadas puedan ser amigables con el medio ambiente, y de esta manera, rebajar los niveles de huella de carbono, trabajo que se viene realizando año tras año y que está estrechamente ligado con la innovación, pues esta permite buscar nuevas tecnologías que pueden ser aplicadas para una operación integral, eficiente y sostenible.

Finalmente, La Empresa pretende maximizar la rentabilidad de sus activos y obtener ingresos buscando incrementar la cantidad de viajes diarios en toda su Red y contar con el futuro Metro de la 80, cubriendo así, la movilidad en toda la ciudad-región de una manera rápida, segura, sostenible y accesible a todas las personas.

2.6 Rol Comercial

Prestación del servicio de transporte público masivo de pasajeros en la ciudad de Medellín y el Valle de Aburrá.

3 Agencia Objeto de la Práctica

Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada - Metro de Medellín
Ltda.

Ilustración 2: Logo de la Empresa



(Página Web Metro de Medellín, s.f.)

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante del Área de Gestión Estratégica de Abastecimiento

3.2 Perfil del Cargo

El practicante tiene como finalidad brindar apoyo para la consolidación de estudios de mercado de comparativos simples, así como el seguimiento de las distintas fechas de cierre de los eventos RFI y RFQ en el sistema. Apoya el proceso de la Encuesta Interna de Satisfacción y en el nuevo programa de Gestión y Desarrollo de Proveedores.

Además, el practicante tiene como finalidad brindar apoyo para la ejecución de proyectos estratégicos, necesarios para el logro de las metas de la Gerencia de Abastecimiento y, específicamente, para el área de Gestión Estratégica de Abastecimiento y Logística.

- Gestión del indicador de desempeño de los compradores estratégicos “Encuesta Interna de Satisfacción”, consolidación de los informes y presentación al Grupo Primario.

- Gestión del indicador de respuesta de áreas soporte.
- Apoyar realización de estudios de mercado.
- Apoyo al programa de Gestión y desarrollo de Proveedores.

3.3 Objetivo del Cargo

Servir de apoyo a los compradores estratégicos

3.4 Funciones para Realizar

- hacer gestión comercial con proveedores
- apoyar a los compradores en estudios de mercado
- realizar seguimiento a los documentos anexos que envían los

compradores estratégicos a los supervisores y hacer una presentación al final de cada mes de dichos anexos, especificando si los supervisores cumplieron con el tiempo de devolución de los anexos con sus respectivas respuestas.

- A principio de cada mes, se envía la encuesta de satisfacción a los supervisores de cada contrato para evaluar el rendimiento de los compradores estratégicos; a partir de los resultados, hacer una presentación para presentar al comité con las calificaciones promedio por pregunta y por comprador.

- Llevar un seguimiento de los contratos cerrados mes a mes.

3.5 Relación con otros Cargos

Se tiene relación con todos los compradores estratégicos y el jefe del área; con algunos compradores técnicos en reuniones semanales de gestión de proveedores y a libre elección del practicante, relación con el equipo de comercio exterior.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Los insumos para el desarrollo de la práctica, tanto para trabajo en casa como para oficina son un computador portátil con acceso a internet, donde se trabaja desde la plataforma Microsoft TEAMS, Microsoft 365, la plataforma del Metro de Medellín llamada SUPLOS y un teléfono habilitado para realizar gestión comercial con proveedores.

3.7 Condiciones de Trabajo

Debido a la emergencia sanitaria expedida por el Gobierno Nacional, se inició con trabajo en casa, luego, los directivos de la empresa tomaron la decisión de establecer trabajo en alternancia asistiendo dos veces por semana a la empresa y los tres días restantes en teletrabajo.

3.8 Entrenamiento

Se tuvo una inducción virtual de dos días por parte de un profesional del área de talento humano, donde dio a conocer la historia de la empresa, cómo funciona toda la red Metro y unas charlas sobre Seguridad y Salud en el Trabajo

El líder a principio del contrato envía unos documentos que son el manual de trabajo del Metro de Medellín, también, documentos guía para la realización de encuesta de satisfacción y seguimiento de anexos.

Un comprador estratégico realiza el entrenamiento del seguimiento de los anexos y el seguimiento de indicadores que se presenta de manera semanal; otro comprador estratégico realiza el entrenamiento para realizar la encuesta de satisfacción

y el reporte de contratos y finalmente, un comprador técnico encargado es quien hace la presentación de la plataforma suplos.

3.9 Competencias

- Atención al detalle
- Recursividad
- Iniciativa
- Manejo de la presión
- Flexibilidad
- Negociación y habilidades de comunicación
- Espíritu de servicio.
- Manejo de Power Point y Excel Básico.

3.10 Responsabilidades

- Realizar la encuesta Interna de Satisfacción
- Consolidación de estudios de mercado de comparativos simples
- Inscripción de proveedores
- Seguimiento a eventos estudios de mercado y RFQ
- Programa de Gestión y Desarrollo de Proveedores
- Elaboración de presentaciones generales del área.
- Seguimiento y estructuración de presentación para los ANS de las áreas soportes que intervienen en el proceso precontractual.

3.11 Deberes

- No robar
- No divulgar información confidencial de la empresa
- Cumplir con el horario de trabajo
- No compartir la tarjeta cívica personal con terceras personas
- Cumplir con todos los protocolos de bioseguridad

3.12 Riesgos del Cargo

Ninguna

4 Características de la Práctica

4.1 Justificación:

Cada empresa, específicamente el área de abastecimiento estratégico diseña metas y objetivos con el fin de tener un crecimiento constante y con esto, lograr la perduración de la empresa en el tiempo. Es por esto, que requieren de un personal diverso, capacitado y con diferentes habilidades para desempeñar a cabalidad sus funciones diarias.

La consolidación de un buen equipo de trabajo, integrado por el personal anteriormente descrito, conlleva a que la empresa no se deje llevar por estos tiempos de incertidumbre, tanto económica, política y social. Es allí, donde el personal adquiere un papel central, porque logran establecer estructuras más horizontales de trabajo.

Partiendo de lo anterior, se hace necesario que las empresas permitan a los estudiantes complementar su formación profesional, con unas prácticas empresariales de calidad, aportando experiencia y nuevos conocimientos a los universitarios, para tener una visión más amplia del mundo laboral y tener una noción a qué enfrentarse luego de culminar sus estudios.

Es esta también una acción para reducir los niveles de desempleo en población activa; tener practicantes en las empresas, permite conocer nuevos talentos, tener visiones amplias y objetivas, genera mayores eficiencias y gestión que permita desarrollar los procesos internos.

El practicante del área de Gestión Estratégica de Abastecimiento desempeña funciones fundamentales para dicho proceso, ya que es el encargado de realizar diferentes tareas como la gestión con proveedores, realización de encuestas a nivel

interno, apoyar a los compradores estratégicos en su trabajado, analizar estudios de mercado, hacer seguimiento de los proveedores en plataforma y consolidar la recepción de anexos para presentarlas al comité en las reuniones de cada mes.

Esta es una responsabilidad muy grande que adquiere el practicante, puesto que la tergiversación o el mal procedimiento de una o varias de estas tareas, hará que los procesos no se lleven de acuerdo a lo esperado o se retrasen en los tiempos estipulados por el área para la ejecución de cada tarea.

El mercadeo, el abastecimiento y la logística son temas estrechamente relacionados con los negocios internacionales, son parte esencial de los procesos comerciales y por lo tanto siempre tiene un enfoque de servicio al cliente.

Se puede concluir que el periodo de las prácticas aporta enormemente al proceso de formación personal y profesional de practicante, ya que se pone en práctica la teoría vista durante los semestres anteriores, dándole al estudiante un acercamiento a esa realidad teórica, y aprender de los diferentes procesos empresariales.

4.2 Objetivo General:

Dar cuenta de las actividades desarrolladas durante los meses de practica realizados en el Metro de Medellín durante el primer semestre del año 2022.

4.3 Objetivos Específicos

- Realizar gestión comercial con proveedores
- Exponer la encuesta de satisfacción
- Hacer seguimiento a anexos en diferentes áreas como riesgos, tributaria, financiera y ambiental.

- Llevar un seguimiento a estudios de mercado y RFQ
- Reportar los contratos cerrados mes a mes.

5 Informe Ejecutivo:

Durante el semestre de prácticas, se realizaron numerosas actividades, todas encaminadas a apoyar a los compradores estratégicos para lograr excelentes resultados dentro del área estratégica de abastecimiento.

Uno de estas, y la más realizada, es la de hacer gestión comercial con proveedores. Esta gestión se realiza por varios motivos; para recordar fechas de lanzamiento y cierres de estudios de mercado o de RFQs; esto con el fin de que envíen la cotización y la documentación requerida a tiempo, para informarles de correos y mensajes que han sido enviados por los compradores, bien sea por medio de la plataforma SUPLOS o por el correo electrónico, recordar hacer subsanación de documentos en los estudios de mercado, invitarlos a actualizar documentos; esta actualización de documentos es muy importante para la empresa, porque cuando se va a iniciar con un estudio de mercado, las empresas deben estar validadas en estado simple, es decir, cumplir con una serie de documentación requerida para poder participar de este proceso. Y en el caso de los RFQs, deben estar validados en estado completo; aquí deben tener cargada en plataforma otros documentos adicionales que soportan, por ejemplo, la experiencia de la empresa, certificado del tamaño empresa dándole cumplimiento a la ley 1860 de emprendimiento y MiPymes, que consiste en invitar a una micro, pequeña o mediana empresa a participar de estos procesos.

En estas llamadas, se hace una breve presentación personal y la gerencia que representa dentro de la empresa. En muchas ocasiones, el proveedor guarda el número de teléfono para tener una comunicación más fácil en otras ocasiones.

Otra actividad que se realiza es la de hacer el reporte de los contratos que se ejecutan mes a mes. Cuando el mes se finaliza se descarga de la plataforma suplos un

archivo de Excel con los contratos de la empresa. Seguido a esto, se filtran unos parámetros como código de contrato, proveedor, comprador, fecha firma del contrato, etc.

Ilustración 3: Plataforma Adpros-Suplos

The screenshot shows the 'Contratos - Consultar' page in the Adpros-Suplos platform. The interface includes a sidebar menu with options like 'Inicio', 'Analytics', 'PAA - Plan de adquisiciones', 'Solicitudes', 'Proveedores', 'Estudios de Mercado', 'AOC', 'RFQ', 'Subastas', 'Contratos', and 'Catálogos Virtuales'. The main content area features search filters for 'Palabra objeto', 'Estado' (set to 'TODOS'), 'Abogado', 'Fecha Inicio', 'Centro de costos', 'Fecha Fin', and 'Proveedor'. There are buttons for 'Limpiar', 'Generar Excel', and 'Buscar'. Below the filters is a table with the following data:

Contrato	Nombre Proveedor	Objeto	Creador	Fecha	Estado	Acciones
005280C	CORPORACIÓN ENLACE ESTRATÉGICO EE	Desarrollar el programa amigos metro mediante un proceso pedagógico formulado desde la perspectiva de aprendizaje experiencial, para el desarrollo de competencias prosociales	Camilo Arango Gomez	27 de Abril de 2022 a las 16:08:39	PENDIENTE ACTA INICIO	
000565CT	MONTERREY GRAN CENTRO COMERCIAL SA	El presente contrato tiene por objeto el suministro periódico por parte de el metro de los servicios de uso de espacios al interior de estaciones, plazoletas y medios alternativos (mensaje en video, filmaciones, audio)	Yina Alejandra Nuñez	22 de Abril de 2022 a las 12:48:47	EN CREACIÓN	

Cuando se tiene este reporte consolidado, se le envía a una compradora estratégica, es ella quien realiza la encuesta de satisfacción en una herramienta de office llamada forms. Ella reenvía esta encuesta y la siguiente tarea que desarrolla el practicante es enviarla a los supervisores de los contratos cerrados en el mes; los supervisores suelen ser miembros de otras áreas relacionadas con el contrato, por ejemplo, telecomunicaciones, talento humano, servicios generales, entre otros.

La encuesta se envía por medio de un correo electrónico donde se invita a diligenciarla, esto con el fin de evaluar el servicio que ha brindado el

área de abastecimiento estratégico; se dan unos días de plazo, y en caso de que los supervisores olviden diligenciarla, se le envía un correo a modo de recordatorio. Finalizado el plazo, se realiza una presentación en power point con los resultados obtenidos, mostrando la calificación promedio por pregunta y por comprador, se recopilan comentarios y sugerencias y se proyectan en una diapositiva; y finalmente, esta encuesta es presentada al comité de abastecimiento estratégico en los días que este se realiza.

Ilustración 4: Encuesta de satisfacción externa



Sumado a esto; cada cierre de mes, se hace una reunión con otra compradora estratégica para realizar con esos contratos cerrados, una evaluación de oportunidad, esta presentación se expone en las reuniones de seguimiento de indicador que se realizan cada miércoles. En esta reunión se hace seguimiento a los procesos, cuales están en etapa de creación, de estudio de mercado, de RFQ o si ya están contratados. En esta exposición se indican los contratos que se cerraron, muestra si los compradores estratégicos y los

procesos cumplieron con los tiempos parametrizados según el cronograma y que otros procesos quedaron pendientes para el nuevo mes.

Figura 5:

Presentación solicitud única de ofertas

Ilustración 5: Presentación solicitudes únicas de oferta

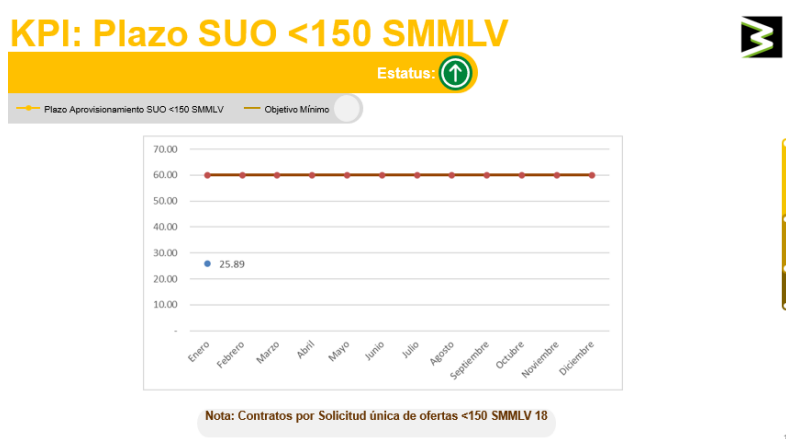


Ilustración 6: Oportunidad de la contratación



También, se hace un seguimiento a los anexos que envían los compradores a las áreas de riesgos, tributaria, financiera y ambiental. Estos

anexos se hacen a las áreas respectivas de acuerdo al tipo de proceso. El practicante debe reunir toda esta información y contabilizar los días que las demás áreas se demoran en responder estos anexos.

El tiempo estipulado por el área de abastecimiento estratégico para obtener estos anexos de vuelta es de 3 días hábiles; en caso de no ser así, se contabiliza día hábil y día calendario y al cerrar el mes se expone en comité si cumple o no cumple con los indicadores.

Ilustración 7: Seguimiento anexos de acuerdo al nivel de servicio

Seguimiento de acuerdo al nivel de servicio



En el mes de marzo, se recibió un total de 19 anexos, distribuidos de la siguiente manera:

Seguimiento en Áreas	Total de anexos
Riesgo	7
Tributaria	10
Ambiental	1
Financiera	
Datos personales	1
Total	19



Ilustración 8: Indicador de cumplimiento área riesgos

Área de Riesgos



Finalmente, una tarea de suma importancia que realiza el practicante es hacer seguimiento a los estudios de mercado y los RFQs. El practicante se ocupa de revisar qué empresas de las invitadas a participar de estos procesos enviaron la cotización en el tiempo oportuno, le indica al comprador si hay dudas e inquietudes por parte de estos proveedores y está pendiente de las fechas de cierre y se les envía, uno o dos días antes de cada cierre, un correo recordatorio a las empresas que faltan por subir esta documentación.

Se puede concluir que las tareas que realiza el practicante son de suma importancia para el área, ya que el practicante es un puente de comunicación entre el comprador y los proveedores; de su correcto seguimiento y comunicación oportuna, los procesos se pueden llevar de acuerdo a los tiempos y facilitar el contacto entre empresa-proveedor.

Plan de Mejoramiento

La Empresa Metro de Medellín cuenta con una plataforma llamada ADPROS, manejada por la empresa INTELCOST, en la cual, toda aquella

empresa que quiera ser proveedor de la empresa debe registrarse allí y publicar una cantidad de documentos que den cuenta de la legalidad y el buen funcionamiento de la misma; entre esos documentos se encuentra el RUT, la Cámara de Comercio, certificados bancarios, certificación accionaria, experiencias, etc.

Cuando se inicia un estudio de mercado, las empresas deben estar validadas en estado simple, es decir, las empresas deben cumplir con un porcentaje de estos documentos publicados en plataforma para lograr esta validación; en el caso del RFQ, deben tener toda la información solicitada subida y actualizada para ser validados en estado completo.

Cada documento tiene una vigencia y se evidencia que hay algunos de ellos que tienen vigencia de un mes; esto quiere decir que cada 30 días las empresas se ven desactualizadas en cierta información y por este motivo se les envía correos electrónicos con la invitación a actualizarlos, ya que, sin esta, no podrían participar de los diferentes procesos que se celebran, generando en algunos usuarios procesos repetitivos que podrían volverse molestos. También, según lo han manifestado unos proveedores, no cumplir con todos estos requisitos o las constantes solicitudes de actualizaciones los hacen desistir de tener una relación comercial con el Metro.

Dentro del plan de mejoramiento que se propone, está en evaluar la posibilidad de que los documentos solicitantes tengan una vigencia mayor de acuerdo a su grado de importancia, de esta manera, los proveedores no deben estar cada corto periodo de tiempo, solicitando documentos que son difíciles de

conseguir o que, al ser facilitados por terceros, se demoran en obtener y que les impide participar de procesos vinculantes y no vinculantes con la empresa.

Se pretende estudiar entonces, cada una de la información que se pide dentro de plataforma y establecer la misma vigencia para cada documento según las categorías, como información básica, certificados, matriculas y experiencias.

Cabe destacar, que plan de acción esta siendo ejecutado por la empresa en la nueva gestión de proveedores que espera implementarse en el segundo semestre del presente año.

6 Aportes a mi Formación Personal

La realización de estas prácticas dejó grandes aportes a mi formación personal; forjó la capacidad liderar procesos y conseguir que la ejecución de estos se diera en buenos términos.

Aumentó la capacidad de trabajar en equipo y hacerle frente al trabajo bajo presión. Permitió comprobar que la responsabilidad y el cumplimiento de horarios de trabajo son fortalezas que me caracterizan y que nunca debo olvidar.

Las prácticas realizadas me demuestran que tener una excelente relación con los compañeros permiten obtener grandes resultados, y que hacer un trabajo bien hecho conlleva a crecer como persona y la obtención de méritos por parte de los compañeros.

7 Aportes a mi Formación Profesional

El mayor aporte que dejan estas prácticas en mi formación profesional es la de haber podido ejercer los temas que he visto a lo largo de la carrera en temas de mercadeo, finanzas, comercio exterior y logística.

Haber tenido la posibilidad de ser practicante en una empresa pública me dejó la oportunidad de conocer sus procesos y la diferencia que existe con una empresa de carácter privado; cuando tenga la oportunidad de volver a trabajar en una empresa de esta índole, voy a estar enterada de los procesos, los tiempos de espera la ejecución de proyectos.

Finalmente, aumentaron mis deseos de seguir estudiando, de seguir aprendiendo y especializarme en todos esos temas que me apasionan y me aportan a un mayor crecimiento profesional y empresarial.

8 Conclusiones

-Tener la posibilidad de realizar las practicas universitarias, en la modalidad empresarial, permite tener una visión real de lo que es el día a día de una empresa; como las acciones que se ejecutan y las decisiones que se toman interfieren directamente en el funcionamiento no solo de un área sino de toda una organización.

-Todas las empresas, cualquiera sea el área en que se desempeñen, tienen fortalezas y aspectos a mejorar; ser conscientes de ello y tener planes de mejora continua permiten que la empresa crezca cada vez más y logren ser competitivos y tengan un valor agregado frente a las empresas de su competencia.

-Para el área de abastecimiento estratégico de la empresa, contar un líder, más que con un jefe de área, y con trabajo en equipo de trabajo donde se ayuden los unos a los otros, ha permitido conseguir excelentes resultados; resultados que se reflejan en las encuestas de satisfacción internas, en la gestión con proveedores y con demás áreas de la empresa. La pandemia que se está viviendo hace dos años por cuenta del COVID-19, lo que llevó a un trabajo en casa, tampoco ha sido impedimento para lograr estos resultados, puesto que afianzó el trabajo en equipo, la rápida recepción de ayudas, solución de inquietudes y de recepción de solicitudes en términos de tiempo.

-La nueva estrategia de gestión de proveedores que está estudiando implementar la empresa, va a permitir tener plazos más amplios en la actualización de documentos por parte de estos, lo que llevará a que no se presenten retrasos en los tiempos de ejecución de estudios de mercado y de RFQs, logrando cumplir con los tiempos estipulados desde el cronograma del Plan Anual de Adquisiciones; y

minimizando el trabajo de los proveedores en la actualización de documentos cada vez que se vaya a iniciar con un proceso de estos.

9 Bibliografía

(Intelcost)

Melissa Montoya Silva, Natalia Osorio Hernandez, Camilo Arango Gomez. (2022).
Procedimiento precontractual adquisicion de bienes y servicios en la Empresa.

Metro de Medellín. (s.f.). Obtenido de <https://www.metrodemedellin.gov.co/>

Metro de Medellín. (s.f.). Obtenido de
<https://www.metrodemedellin.gov.co/qui%C3%A9nessomos/historia>

Metro de Medellín. (s.f.). Obtenido de <https://www.metrodemedellin.gov.co/>

Objetivos estratégicos Metro de Medellín. (s.f.). Obtenido de
<https://www.metrodemedellin.gov.co/>

Página oficial Metro de Medellín. (s.f.). Obtenido de <https://www.metrodemedellin.gov.co/>

Página Web Metro de Medellín. (s.f.). Obtenido de <https://www.metrodemedellin.gov.co/>

Plataforma Adpros-Suplos. (s.f.). Obtenido de <https://adpros.suplos.com/>