

Informe de Prácticas: Almacenes e Industrias ROCA S.A.S.

Daniel Gallego Valencia.

Universidad Católica Luis Amigó.

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables.

Negocios Internacionales.

Camilo Alberto Higuera Cárdenas.

Medellín.

2024.

Tabla de Contenido.

Glosario.....	6
Resumen Ejecutivo.....	9
Introducción.	10
1. Antecedentes.....	12
2. Empresa Objeto de la Práctica.	19
2.1. Objeto Social:.....	19
2.2. Misión:	19
2.3. Visión:.....	19
2.4. Valores Corporativos:	20
2.5. Objetivos Estratégicos:	21
2.6. Rol Comercial:.....	21
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	22
3.1. Cargo Desempeñado:	22
3.2. Perfil del Cargo:.....	22
3.3. Objetivo del Cargo:.....	22
3.4. Funciones para Realizar:.....	23
3.5. Relación con otros Cargos:	24
3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo:	26
3.7. Condiciones de Trabajo:	31
3.8. Entrenamiento:.....	33

3.9. Competencias:	34
3.10. Responsabilidades:	35
3.11. Deberes:	36
3.12. Riesgos del Cargo:	36
4. Características de la Práctica.	37
4.1. Justificación:	37
4.2. Objetivo General:	39
4.3. Objetivos Específicos:	39
5. Informe Ejecutivo.	40
6. Aportes a mi Formación Personal.	62
7. Aportes a mi Formación Profesional.....	62
8. Conclusiones.	63
9. Recomendaciones.	65
10. Bibliografía.	67
11. Webgrafía.	67
12. Anexos.	67

Índice de Ilustraciones.

Imagen 1. Retrato de Guillermo Vélez Pérez.	12
Imagen 2. Retrato de Alberto Vélez Escobar.....	13
Imagen 3. Publicidad de la época.	14
Imagen 4. Publicidad de la época.	15
Imagen 5. Publicidad de la época.	16
Imagen 6. El presidente de la república confiere a ROCA la Orden al Mérito Industrial.	17
Imagen 7. Orden al mérito industrial.	18
Imagen 8. Escudo de Antioquia categoría oro.....	
Imagen 9. Logo ROCA.	22
Imagen 10. Organigrama Organización.	26
Imagen 11. Herramientas de trabajo.	28
Imagen 12. Epicor.....	30
Imagen 13. Uno a Uno, página web de Corona.	31
Imagen 14. Espacio de trabajo.	33
Imagen 15. Factura de referencia con códigos para ingreso Epicor.	41
Imagen 16. Paso a paso en Epicor para creación de OC.....	42
Imagen 17. Creación nueva OC y Selección de proveedor.	43
Imagen 18. Búsqueda de proveedor.....	44
Imagen 19. Sección Línea en Epicor.	45
Imagen 20. Cambio de estado de orden de compra.	46

Imagen 21. Cambio de sitio por Itagüí.....	47
Imagen 22. Ingreso de costos adicionales contenedor.....	48
Imagen 23. Información inicial contenedor.....	49
Imagen 24. Asociación de órdenes de compra con contenedores.....	50
Imagen 25. Ingreso rápido a órdenes de compra.....	51
Imagen 26. Ejemplo de correo con factura.....	52
Imagen 27. Ingreso de costos indirectos.....	53
Imagen 28. Llenado de costos indirectos.....	54
Imagen 29. Selección del proveedor.....	55
Imagen 30. Selección de cargo.....	56
Imagen 31. Correo con factura final y facturas adjuntas.....	57
Imagen 32. Ejemplo factura final pagos.....	59
Imagen 33. Modificación de costos.....	60
Imagen 34. Orden soportes físicos.....	61

Glosario.

Baldosas: uno de los productos más característicos y prestigiosos de ROCA, una de las razones por las que se enorgullece la empresa, más de 100 años fabricando baldosas, estas se elaboran con los materiales importados y finalmente son comercializadas.

Epicor: software utilizado para el almacenamiento de información por parte de Almacenes e Industrias ROCA, la empresa fundamenta sus operaciones básicas del mismo y por medio de él se conectan fácilmente las funciones de todas las diferentes áreas de la empresa, de acá se pueden consultar precios, disponibilidad de referencias, órdenes de compra, órdenes de venta, etc.

Importaciones: operación internacional mediante la cual se obtienen todas las materias primas y mercancías de origen internacional, necesarias para la operación, transformación y comercialización de bienes de ROCA, operación llevada a cabo a la cabeza del departamento de compras.

INCOTERMS: abreviatura de International Commercial Terms, son términos de negociación mediante los cuales se determinan las responsabilidades y obligaciones dentro de una operación internacional, comúnmente en ROCA siendo importaciones, existen diferentes tipos de INCOTERMS, pero ROCA utiliza más comúnmente los siguientes:

- EXW: Ex-works, en este término el proveedor vende la mercancía y la deja a disposición en su fábrica, por lo que ROCA se debe encargar de toda la operación internacional para obtener la mercancía y transportarla hasta las bodegas de la empresa en Medellín.

- FOB: Free on Board, el proveedor pone a disposición de ROCA la mercancía cargada sobre la nave, la responsabilidad sobre la mercancía pasa a manos de ROCA una vez se monta la mercancía al buque.

- CIF: Cost Insurance and Freight, en este término el proveedor se encarga de embarcar la mercancía y es responsable de esta hasta que llega al puerto de destino, el seguro y el flete internacional serán responsabilidad de proveedor, en este término ROCA será responsable a partir del transporte nacional del puerto hasta las bodegas de la empresa.

Materias Primas: materiales de origen natural utilizados por ROCA para la creación de mesones, complementos arquitectónicos, pisos, etc. Principalmente mármol, granito y cuarzo provenientes de países europeos como: España, Italia, Grecia, etc.

Orden de compra: mediante estas el departamento de compras puede completar el proceso de compra de los pedidos para los clientes, dentro de estas se encuentran las referencias, cantidades y precios del producto a comprar. Las órdenes de compra que tienen como destino una obra o son para reabastecimiento de la bodega ROCA deben tener relacionadas o “amarradas” a ellas una orden de venta.

Orden de venta: desde acá se establece la comunicación e interdependencia entre los comerciales de ROCA con el área de compras, en las órdenes de venta los vendedores se encargan de cargar toda la información relacionada al punto de envío de los clientes, al mismo tiempo dentro de estas se establecen las referencias y cantidades requeridas para completar el pedido.

Productos ABC: lista de productos determinada por ROCA, estos productos se caracterizan por ser los de mayor rotación y demanda dentro del catálogo de la empresa, por esta razón se

mantiene un constante flujo de los mismos. Se considera que estos productos tan pronto ingresen a bodega ya están relacionados a una venta.

Proveedores: empresas internacionales cuya principal función consta de abastecer a ROCA de todas las materias primas que forman parte fundamental para las actividades económicas de la empresa.

Proyección de costos: proceso realizado por el practicante de compras con el fin de conocer los costos finales aproximados de una operación internacional completa, se realiza en base a unos precios de cotización estimados por el operador logístico y los precios brindados por el proveedor sobre la mercancía.

Resumen Ejecutivo.

Este informe contiene una guía detallada donde se establece el paso a paso para facilitar y esclarecer el proceso de llenado de contenedores en el software de información utilizado al interior de la empresa de prácticas, la misma se realiza con la finalidad de permitir que los futuros practicantes o personas encargadas del proceso puedan realizar y cumplir sus funciones con mayor agilidad y eficiencia.

A su vez, contiene la experiencia de prácticas profesionales del estudiante, donde se conoció una organización desde el interior de la misma, se reconoció el funcionamiento y relacionamiento de los diferentes departamentos y cargos dentro de la empresa y se determinó la importancia y relevancia de la correcta comunicación entre colaboradores que permita el adecuado desarrollo de las funciones específicas de cada departamento, se puso en práctica los conocimientos adquiridos durante la formación profesional del estudiante para un cargo dirigido a negocios internacionales, al mismo tiempo se adquirieron nuevos saberes y todas las experiencias y relaciones formadas por el estudiante a lo largo de su proceso de prácticas profesionales le permitieron formar unas bases sólidas de lo que será el campo profesional y entender cuán importante será mantenerse proactivo y dispuesto al aprendizaje para lograr una exitosa implementación de sus conocimientos y habilidades para la ejecución de su carrera profesional, donde se destaque por el respeto y la disposición para trabajar en equipo y seguir indicaciones.

Introducción.

Almacenes e Industrias ROCA es una empresa antioqueña que se encarga de la fabricación y comercialización de material para la construcción, con una longevidad de más de 100 años, ROCA se destaca por ser una de las empresas líderes en prestación de servicios para la construcción y comercialización de materiales en Antioquia y a lo largo del territorio nacional. ROCA cuenta con un departamento de compras el cual se encarga del cumplimiento de los pedidos realizados por los clientes de la empresa, dentro del área de compras se realizan todos los pedidos que tiene como destino final las obras de los clientes o en casos específicos con destino a la bodega de la empresa para ser posteriormente despachados y recibidos por los clientes de la empresa, de igual manera el departamento de compras es el encargado de realizar las negociaciones y compras a proveedores internacionales de materias primas como: mármol, granito y cuarzo, materiales que serán posteriormente transformados y comercializados por la empresa.

Luego de un par de meses al interior de Almacenes e Industrias ROCA, cumpliendo y realizando todas las actividades asignadas por la jefe de compras, se identificó que el paso a paso para la generación y gestión de información relacionada con las operaciones internacionales realizadas por el área de compras no estaba estipulado precisamente, ni se contaba con una guía detallada de la forma correcta de realizar el proceso del ingreso de referencias y facturas, por tal motivo el estudiante identificó una oportunidad que permitirá a la organización una mayor claridad y simplicidad de sus procesos y al futuro practicante del área de compras una mayor facilidad y agilidad en el cumplimiento de sus funciones.

Así pues, este informe brindará una guía detallada que permita realizar el proceso de ingreso de toda la información relacionada con las operaciones internacionales de la empresa, de forma que

se pueda lograr la fácil consulta de referencias, documentos y facturas acerca de la mercancía importada y la operación comercial realizada, no solo por el departamento de compras sino también por el departamento contable de ROCA, quienes serán los responsables de contrastar la información para validar que se encuentre todo correcto para evitar posteriores sanciones por los entes respectivos como la DIAN.

Las prácticas profesionales son el periodo que culmina la formación académica de un estudiante, estas se realizan con el fin de poner en práctica todo lo aprendido durante los largos años de formación universitaria, la correcta elección de la agencia de prácticas y la correcta ejecución de las funciones designadas durante el proceso, permitirán al estudiante no solo aplicar sus conocimientos sino aprender y acrecentar sus competencias relacionadas al campo laboral y a su carrera profesional, por estas razones es vital que se lleve a cabo el periodo de prácticas profesionales de una forma responsable y comprometida con un enfoque en el futuro y teniendo en cuenta que el correcto cumplimiento y asimilamiento del periodo beneficiará el bienestar del futuro profesional.

1. Antecedentes.

Almacenes e Industrias ROCA S.A.S. es una empresa con una longevidad de más de 100 años, sus orígenes se remontan a marzo de 1920, año en el cual se constituyó por 3 amigos en la notaría primera de Medellín una sociedad denominada “Fábrica de Baldosas de Antioquia” esta comenzó a producir baldosas bajo la marca “ROCA”. Para el año 1921 Guillermo Vélez, quien inició la administración de la empresa y desde ese día hasta ahora la compañía sigue siendo propiedad de algunos de sus descendientes, en compañía de Juan De la Cruz Escobar y Francisco Arango, adquieren la “Fábrica de Baldosas de Antioquia” por un capital de \$4.000 y el día 12 de octubre comenzaron sus operaciones con 6 trabajadores. Industrias ROCA se enorgullece de haber nacido el mismo día en el que circuló por primera vez el tranvía de Medellín.

Imagen 1. Retrato de Guillermo Vélez Pérez.



Fuente: <https://roca.com.co/conocenos/>

En el año de 1925 la empresa comenzó a ofrecer sanitarios, lavamanos de hierro esmaltado y porcelana; probablemente estos fueron los primeros que se conocieron en Medellín, bañeras, orinales, papel de colgadura y tuberías, etc. la expansión y diversificación de la línea de artículos que ofrecía ROCA se da luego que Guillermo identificara que sus clientes adquirirían sus baldosas y al mismo tiempo necesitaban de otros materiales para la construcción por esa razón en 1926 se adiciona a la fábrica un almacén que se especializaba en los materiales de construcción. Para 1936 se vincula a la empresa Alberto Vélez Escobar como mano derecha de su padre, Guillermo Vélez, y permanecería en la empresa por un periodo de 58 años logrando transformar una pequeña fábrica en una industria importante a nivel nacional.

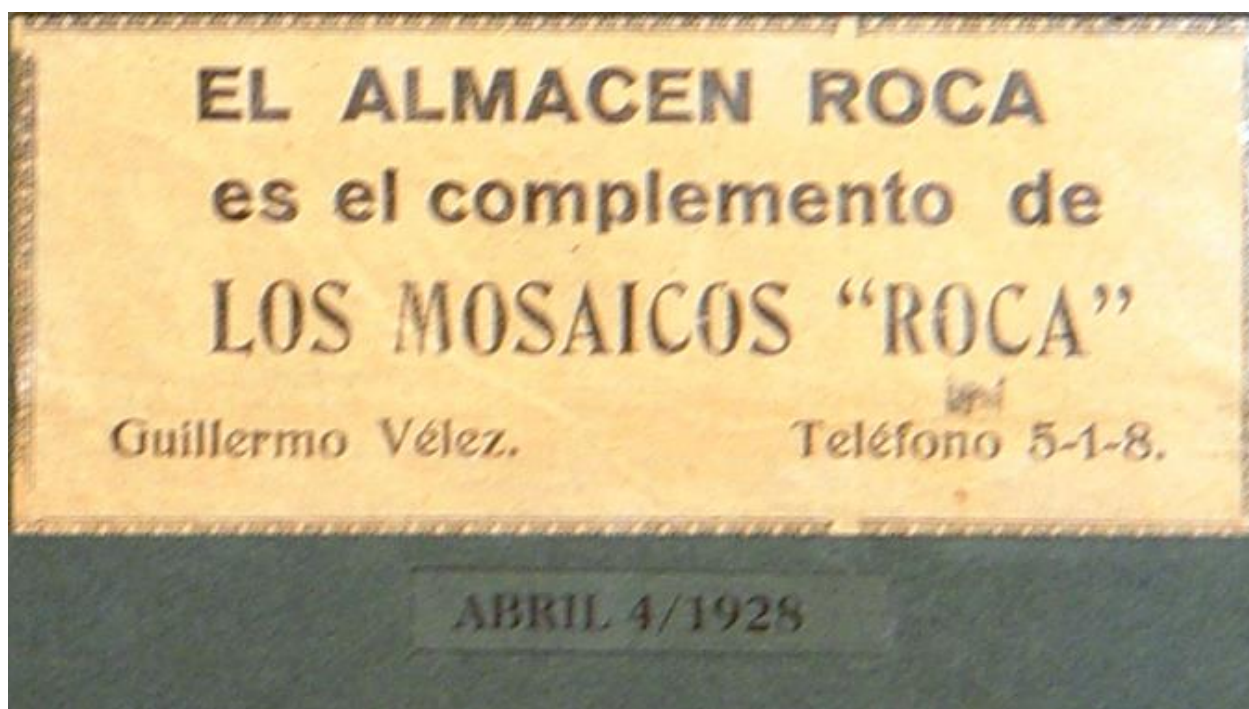
Imagen 2. Retrato de Alberto Vélez Escobar.



Fuente: <https://roca.com.co/conocenos/>

Caracterizados por ser pioneros, en 1943 ROCA importa las primeras máquinas pulidoras de pisos de Colombia y 5 años después en 1948 se constituye la sociedad “Industrias ROCA LTDA” con un capital de \$50.000 donde tuvieron una participación accionaria los 10 hijos de Guillermo. En 1954 comienza la construcción de la planta de producción, planta que sigue estando actualmente activa en el mismo lugar y se vincula a la empresa Ernesto Vélez Escobar quien posteriormente se encargaría del negocio comercial.

Imagen 3. Publicidad de la época.



Fuente: presentación historia ROCA.

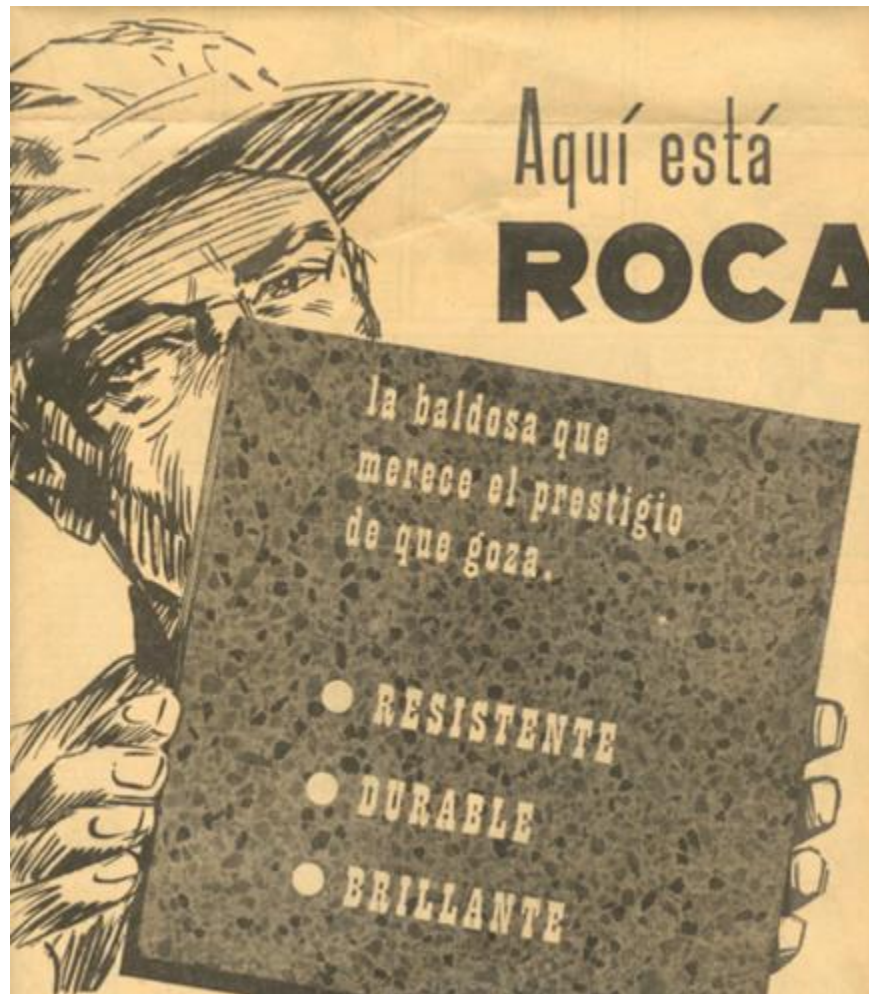
Imagen 4. Publicidad de la época.



Fuente: presentación historia ROCA.

En 1960 se constituye la sociedad “Almacenes ROCA S.A.”, este almacén se encargaba de las actividades comerciales de la zona y la distribución de materiales para la construcción en Medellín, desde acá se comenzó la distribución de los productos CORONA, empresa que a hoy día sigue siendo uno de los principales socios de ROCA. Para el mismo año se importó de Italia la primera prensa automática (Longinotti), esta se destinaba para la producción de baldosas de granito.

Imagen 5. Publicidad de la época.



Fuente: presentación historia ROCA.

En el año de 1991 con motivo de los 70 años, la empresa recibe por parte del gobierno nacional la Orden del Mérito Industrial y el gobierno departamental le concede el Escudo de Antioquia categoría oro.

Imagen 6. El presidente de la república confiere a ROCA la Orden al Mérito Industrial.



Fuente: presentación historia ROCA.

Imagen 7. Orden al mérito industrial.



Imagen 8. Escudo de Antioquia categoría oro.



Fuente: presentación historia ROCA.

Posteriormente en 1993 se comenzaron a implementar nuevas líneas de negocio, por medio de la importación de cuadreadoras se dio inicio al taller de procesamiento de mármol, donde se comenzó a ofrecer mesones de baño y cocina, pisos y enchapes de granito natural y mármol. Para el año 2000 nace la empresa que conocemos hoy en día, por medio de la fusión de “Almacenes ROCA S.A.” con “Industrias ROCA LTDA” nace “Almacenes e Industrias ROCA S.A.” Para el año 2010 la compañía tuvo un cambio en su enfoque comercial y comenzó a concentrarse en una mayor medida en la atención a las grandes, medianas y pequeñas firmas constructoras e instituciones a nivel nacional, renunciando así paulatinamente a la atención de clientes particulares, depósitos y ferreterías. Este mismo año inició la operación comercial en las zonas de Bogotá y la costa caribe. En el año 2014 se transforma el almacén de la calle 30 en el Centro

de Especificación y Negocios ROCA, en este espacio se establece la especificación de acabados para arquitectos, diseñadores y constructores. En 2018 es cambiada la razón social de la empresa y esta pasa a ser “Almacenes e Industrias ROCA S.A.S.” Se hizo apertura de un nuevo Centro de Especificación y Negocios llamado ROCA IDEO en el año 2019, lastimosamente por la pandemia el mismo tuvo que cerrar al año siguiente. 100 años después en el 2020, ROCA sigue ofreciendo sus servicios a sus clientes, “Paso a paso, piso a piso, 100 años nos han convertido en verdaderos especialistas, contribuyendo al éxito de sus proyectos”. (Almacenes e Industrias ROCA, 2020).

2. Empresa Objeto de la Práctica.

2.1. Objeto Social:

Fabricación y comercialización de material para la construcción, transformación de mármoles y granito y servicios de construcción para instituciones y firmas constructoras grandes, medianas y pequeñas a nivel nacional.

2.2. Misión:

“Contribuir al éxito de los proyectos de edificación y remodelación de espacios de nuestros clientes por medio del desarrollo de soluciones integrales que se fundamenten en la calidad de nuestra gente, la gestión del conocimiento, modelos de trabajo innovadores, efectivos y responsables socialmente”. (Almacenes e Industrias ROCA, 2020).

2.3. Visión:

- Aumentaremos de manera sobresaliente nuestra participación en el mercado de pisos de baldosa y piedras naturales para la mediana y gran obra a nivel nacional.

- Habremos introducido nuevas alternativas para la construcción de pisos peatonales en exteriores, de tal manera que la marca ROCA sea reconocida en dichos mercados.
- Seremos los líderes en ventas de mesones en piedras naturales y piedras de ingeniería en el mercado constructor y consumidor final a nivel regional.
- La línea de productos Pietratto: Gradas, bordillos, zócalos, etc., aumentará de manera importante la participación en las ventas de productos de marca propia.
- Gracias a un relacionamiento efectivo y a la excelencia en los servicios ofrecidos, nos convertiremos en aliados claves de nuestros clientes constructores e instituciones.

2.4. Valores Corporativos:

Industrias ROCA considera que dejar huella es posible, sus valores tienen un propósito, la empresa cree que los valores son las bases fundamentales para construir relaciones laborales sólidas que permitan caminar con paso firme hacia la conquista de nuevos horizontes, al mismo tiempo consideran que las debilidades se convierten en fortalezas cuando se enfocan los esfuerzos individuales y colectivos con el fin de alcanzar metas y por último cada labor así parezca muy simple es una oportunidad de dejar huella.

- Responsabilidad: dedicación y esfuerzo confluyen en nuestro acontecer diario con el propósito de cumplir satisfactoriamente los compromisos adquiridos y construir sólidas relaciones basadas en la confianza.
- Mejoramiento Continuo: la búsqueda de la excelencia es un proceso que supone aceptar un nuevo reto cada día. Con una actitud de análisis y autoevaluación de procesos y resultados en el que participan todas las personas de la empresa para implementar soluciones y alcanzar objetivos.

- Respeto: la primera actitud que sugiere la consideración de la dignidad de todo ser humano es el respeto. Y esto supone reaccionar con diligencia, amabilidad y tolerancia en nuestras relaciones comerciales y laborales.
- Creatividad: investigar y analizar sobre aquello que se debe cambiar, nos abre paso para crear nuevos desafíos que nos permitan construir soluciones innovadoras.
- Actitud de Servicio: ser diligentes en las actividades y procesos de gestión, con la convicción de servir oportunamente con amabilidad, dedicación y entusiasmo por dar lo mejor de nosotros.
- Orientación al logro: enfocar los pensamientos, la voluntad y las acciones hacia el cumplimiento de objetivos individuales y colectivos que contribuyan a alcanzar las metas.
- Pasión: es la fuente de donde surge nuestra tenacidad, amor y convicción por lo que hacemos. Es la energía que transforma nuestros esfuerzos en resultados que dejan huella.

2.5. Objetivos Estratégicos:

El 11 de octubre de 2021 se planteó la estrategia que iba a implementar ROCA para el futuro, dentro de esta se planteó el siguiente objetivo:

“Incrementar al 2022 las ventas del negocio a nivel nacional hasta alcanzar un valor de \$85.000 millones de pesos anuales con un margen EBITDA del 9%”. (Almacenes e Industrias ROCA, 2022)

2.6. Rol Comercial:

Fabricación de baldosa lisa, baldosa de grano y mosaicos; comercialización de materiales para la construcción de marcas reconocidas como CORONA, SOCODA, entre otras; transformación de

mármoles y granitos naturales para mesones, aplicaciones arquitectónicas y pisos; y servicios de construcción de pisos de baldosa, terrazo, mármol, granito natural y porcelanato.

3. Agencia Objeto de la Práctica.

Almacenes e Industrias ROCA S.A.S.

Imagen 9. Logo ROCA.



Fuente: <https://roca.com.co/>

3.1. Cargo Desempeñado:

Aprendiz en el área de compras.

3.2. Perfil del Cargo:

Negociador internacional para apoyo departamento de compras, capacidad resolutiva, compromiso, solidaridad y responsabilidad. Análisis de información y conocimiento de comercio internacional.

3.3. Objetivo del Cargo:

Apoyar al área de compras, tanto en el campo nacional, preparando las órdenes para entrega directa con los clientes a lo largo del territorio nacional de una forma detallada y eficaz, también realizando las compras para abastecimiento de la bodega de ROCA, la empresa cuenta con un

inventario de los productos que tienen mayor demanda, por lo que será vital mantener estos inventarios abastecidos para su posterior venta y al mismo tiempo servir como soporte para todo lo relacionado con comercio internacional, en el cual se destacan las importaciones realizadas por la empresa, contacto con proveedores, cotización de proveedores, recepción de mercancías, etc.

3.4. Funciones para Realizar:

- Compras nacionales: se realizan los pedidos de los clientes para ser entregados directamente a sus obras. Se cuenta con la información detallada de los productos a entregar (referencias específicas, unidades y en algunos casos descuentos) y al mismo tiempo con todos los detalles para la entrega: dirección de la obra, responsable de la recepción y especificaciones de la obra (capacidad de recepción de vehículo, horario de la obra, etc.)
- Compras para abastecimiento: regularmente se debe realizar la compra de los productos que cuentan con mayor demanda en el catálogo de ROCA (dentro de la empresa se definen como productos del ABC), estos se piden al proveedor que sean directamente entregados en la bodega de ROCA, desde allí se disponen para su venta y se liberan para ser entregados según la conveniencia del cliente, ya sea entregando directamente al cliente o los clientes pueden ir a recoger el producto directamente a la bodega.
- Generación de códigos de partes/productos: otra función esencial del área de compras es la generación de los códigos con los que se identificarán las partes/productos en el software de la empresa, desde allí se consulta toda la información relacionada con los productos al interior de la empresa, precio, disponibilidad, estado de la parte; activa o inactiva, etc. Generalmente se crean los códigos a pedido de los asesores comerciales.

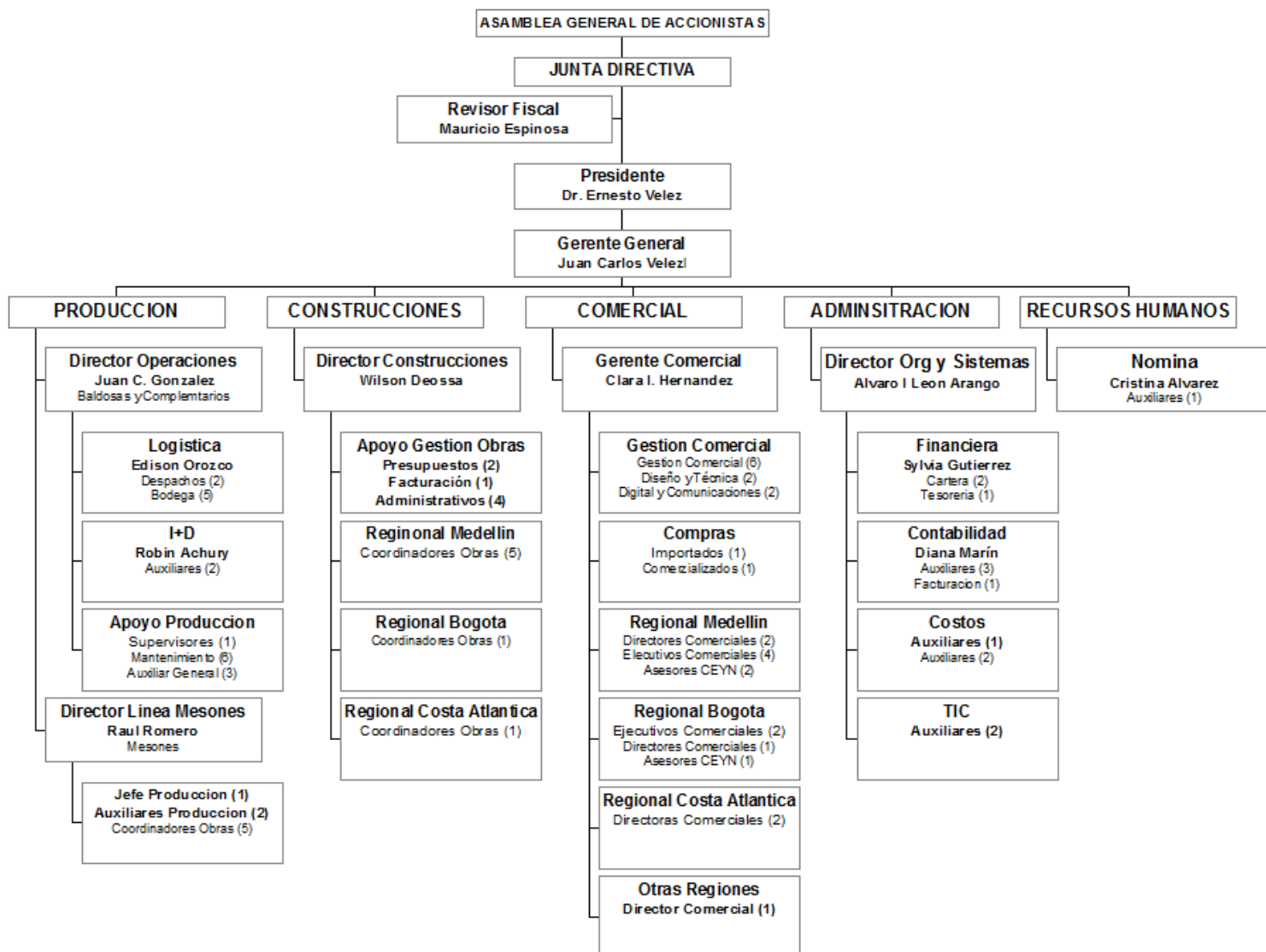
- Informes de recepción: Corona específicamente genera informes de recepción en el momento que realiza entrega de un pedido, ya sea para bodega ROCA (el área de compras no se encarga de la recepción de estos casos) o directamente a los clientes, es responsabilidad del departamento de compras ingresar a Epicor esta información con el fin de realizar seguimiento del estado del pedido, al mismo tiempo esta información le permitirá al área contable ingresar toda la información relacionada con las facturas de Corona.
- Cotización de proveedores internacionales: desde el área de compras se generan las proyecciones de costos para las operaciones internacionales, en conjunto con la jefe del área se obtiene la información de las referencias, precios de los productos y costos logísticos para realizar la proyección de costos de las operaciones internacionales y el costo estimado de la mercancía a importar.
- Llenado de contenedores: en el momento que llegan los contenedores toda la documentación debe ser ingresada en el software de la empresa, Epicor, para que la información pueda ser consultada por el área contable y quede almacenada para su posterior consulta en caso de ser requerido, aquí es necesario ingresar cada una de las facturas generadas en las operaciones internacionales, desde la factura de compra hasta la factura del descargue del contenedor al finalizar la operación.

3.5. Relación con otros Cargos:

El departamento de compras tiene una estrecha relación con 3 departamentos a destacar: el departamento comercial, se tiene una dependencia mutua, ya que en ellos recae la responsabilidad de vender, que al mismo tiempo genera la responsabilidad en el departamento de compras de generar la compra para completar la operación con el cliente, cabe destacar que el

intermediario entre ambos departamentos es apoyo comercial, apoyo comercial se encarga de generar toda la información a detalle para poder comprar sin necesidad de una comunicación minuciosa entre el departamento comercial y el de compras, Industrias ROCA cuenta con 3 personas de apoyo comercial y es con ellas con las que se mantiene una estrecha relación laboral principalmente para determinar información de los clientes con la que solo cuentan los vendedores encargados y que al mismo tiempo comparten con ellas. Otro departamento con el que se mantiene una estrecha relación es con el departamento contable, ellos se encargan de revisar todas las facturas que se generan por todas las compras que realiza el departamento de compras, ya sean nacionales o internacionales. Por último, la bodega ROCA, generalmente requieren nuestra asistencia para el reabastecimiento, otra de las funciones que se realiza en conjunto son los despachos, donde los encargados directos de despachos requieren el apoyo del departamento de compras para poder realizar ciertas operaciones de las cuales solo están autorizados en compras, como lo son las liberaciones de pedidos, que se realiza por medio del software de la empresa. Aunque no se destaca, por supuesto que es muy importante la relación entre el departamento de compras y gerencia, el departamento de compras es el responsable de comprar, por lo tanto, los precios a los que se debe comprar deben de ajustar a los márgenes necesarios para que la empresa pueda continuar su funcionamiento y gerencia es la encargada de supervisar a todos los departamentos.

Imagen 10. Organigrama Organización.



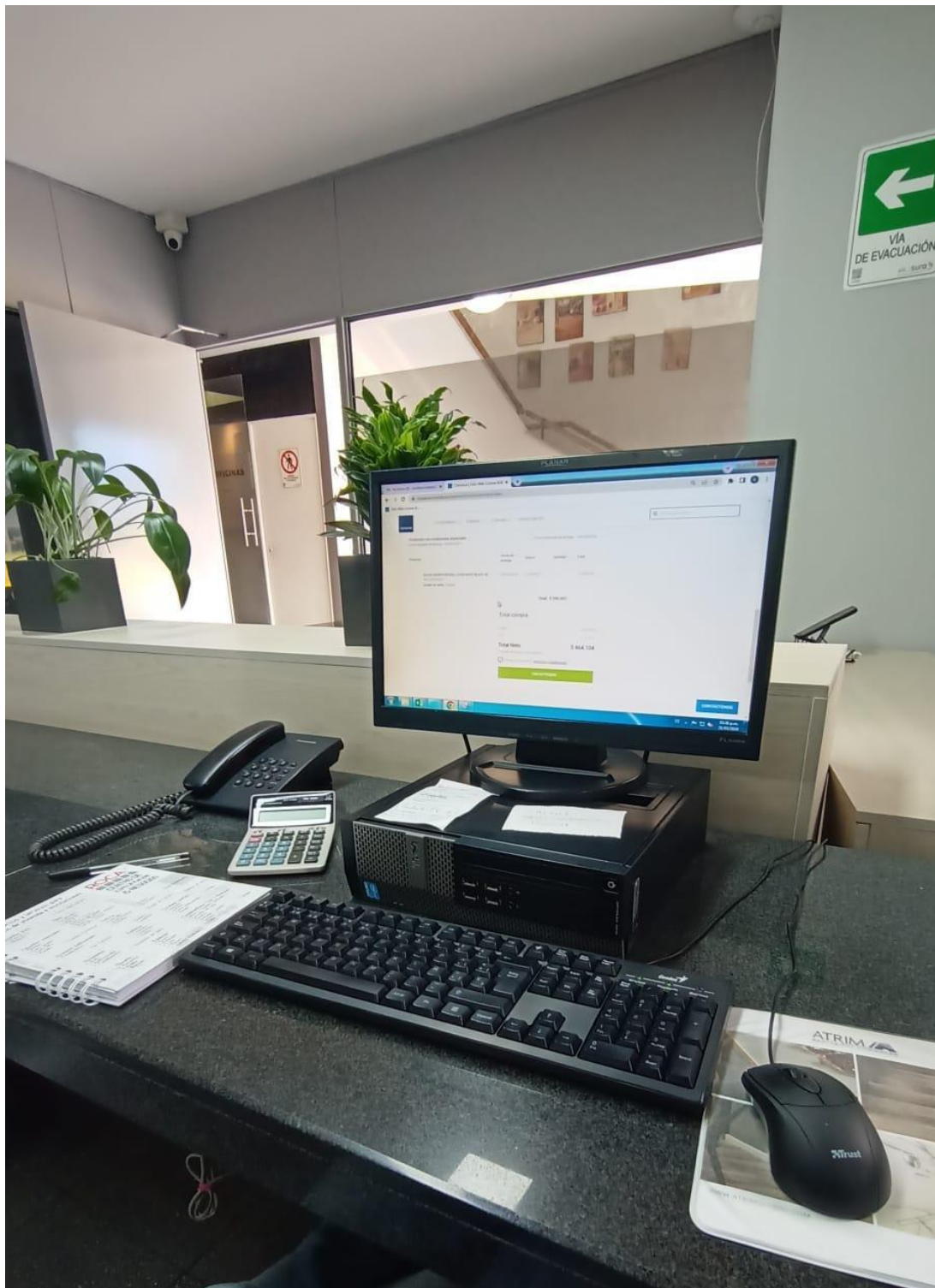
Fuente: presentación, objetivos y estrategia admón.

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo:

- Computador, teclado y mouse: utilizados para realizar todas las actividades diarias, por supuesto cuenta con conexión a internet.

- Calculadora: empleada principalmente para calcular márgenes y verificar precios de los productos a ser comprados, más comúnmente cuando se trata de un producto que cuenta con un descuento y se desea determinar el valor exacto.
- Teléfono: la empresa cuenta con una línea interna y por medio de esta me comunico con el resto de departamentos al interior de ROCA, generalmente lo utilizo para recibir llamadas para asistir al departamento de despachos o a los asesores comerciales, al mismo tiempo cuando realizo una llamada generalmente es a los asesores comerciales solicitando información relacionada con el cliente al que le vamos a despachar algún pedido.
- Cuaderno y lapicero: utilizados para tomar notas, inicialmente fueron vitales para aprender las funciones básicas del cargo.

Imagen 11. Herramientas de trabajo.

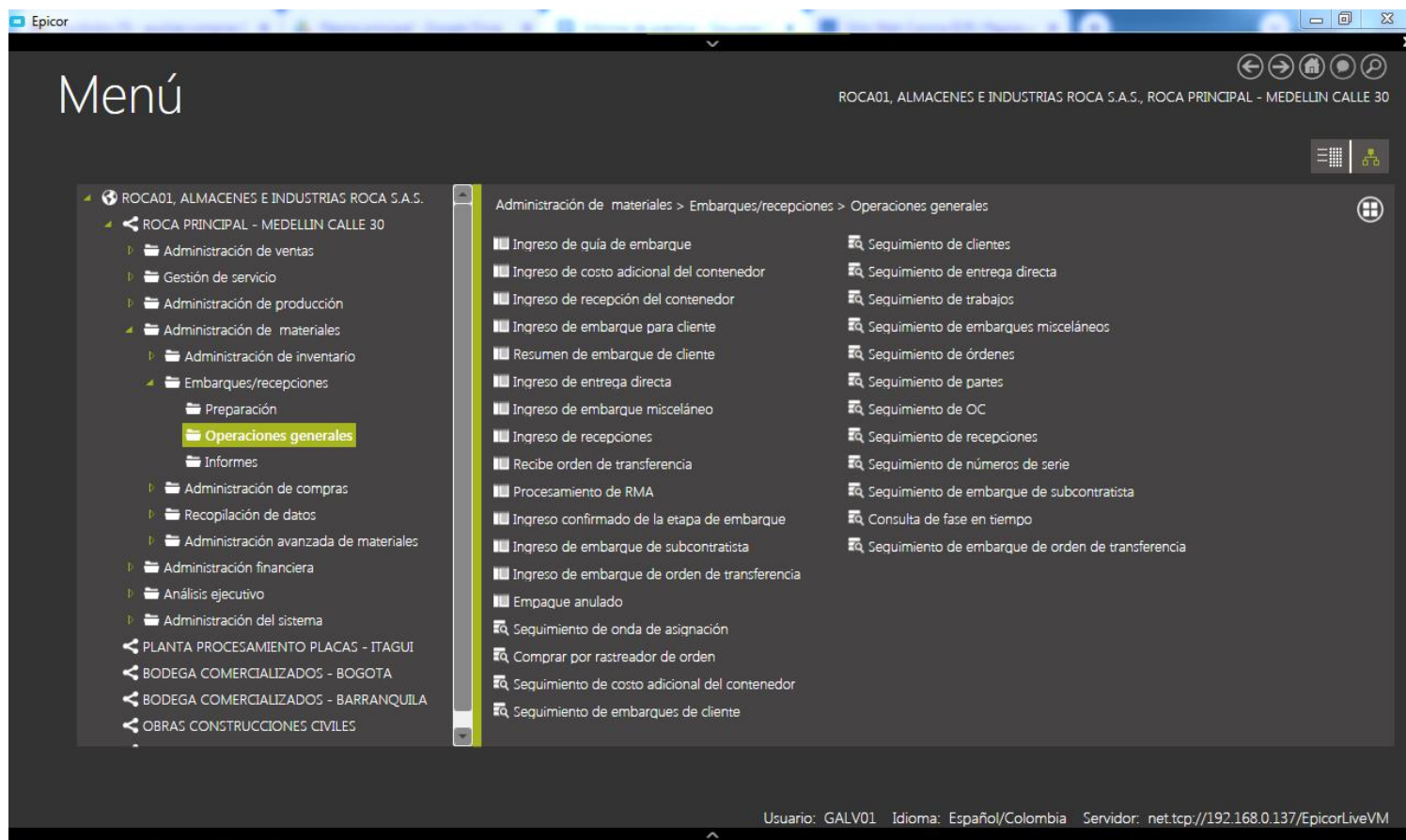


Fuente: elaboración propia.

Otras herramientas no físicas sino digitales con las se cuenta son:

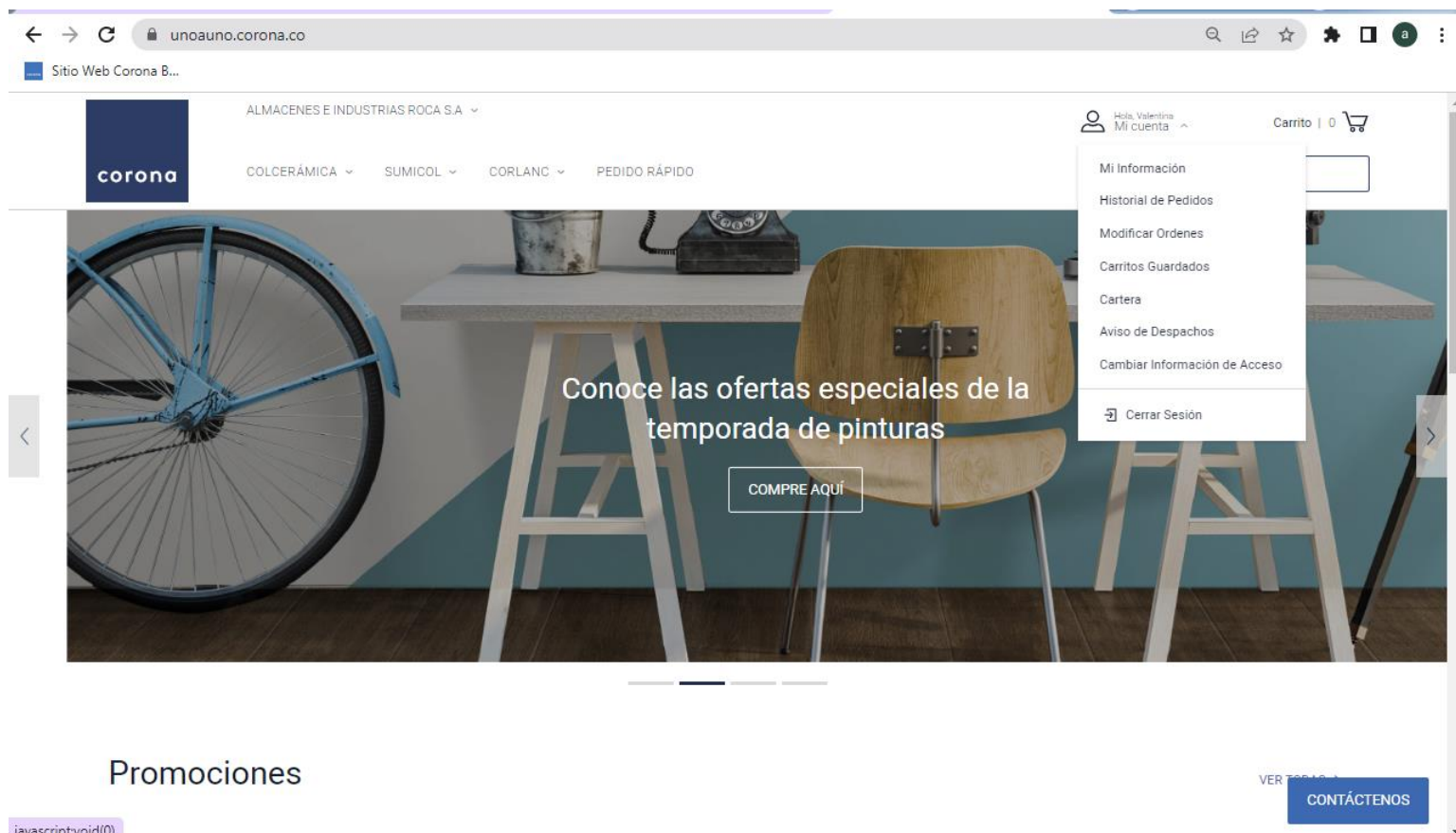
- Software de la empresa: Epicor es el software por el cual se relaciona toda la información de Industrias ROCA, allí se almacenan para su consulta toda la información que se genera, ya sea la información relacionada con los clientes, direcciones, requerimientos, especificaciones, etc., la información relacionada con los productos de los diferentes proveedores como lo son SOCODA, Corona, etc. y la información de las operaciones internacionales, se almacena la información de los diferentes proveedores y todas las facturas que estos a su vez generan.
- Uno a Uno: una de las principales herramientas tecnológicas es la página web de Corona, desde allí se realizan múltiples funciones como lo son las compras, ya sean para entrega directa a los clientes o para la bodega ROCA; la consulta de los informes de recepción, donde Corona nos permite saber la trazabilidad de los pedidos; la información de cartera, donde encontramos toda la información relacionada con las facturas de compra de órdenes que tal vez se necesiten encontrar y por último la consulta del catálogo de Corona, desde uno a uno se revisa si un producto aún sigue siendo ofrecido por Corona y al mismo tiempo las características y el precio del mismo, es importante destacar que esta no es la única fuente con la que se cuenta para la consulta de especificaciones de productos de Corona ya que periódicamente Corona comparte una base de datos en Excel donde van actualizando los precios de sus productos y la disponibilidad de los mismos.

Imagen 12. Epicor.



Fuente: Epicor

Imagen 13. Uno a Uno, página web de Corona.



Fuente: <https://unoauno.corona.co/>

3.7. Condiciones de Trabajo:

Las oficinas principales de industrias ROCA se encuentran ubicadas en la Calle 30 #55-122 en Guayabal, se encuentra abierto de lunes a jueves de 7:30 AM hasta las 5:30 PM, de igual manera los sábados se abre de 8:30 AM a 12:30 PM, el horario de trabajo para los practicantes es este mismo y por otra parte solo se trabaja un sábado al mes, rotando entre los diferentes encargados de cada departamento, por ejemplo el departamento de compras solo cuenta con 3 personas, del primer sábado de cada mes se encarga la jefe del departamento, del segundo se encarga el auxiliar y del tercero se encarga el practicante. La sede principal de ROCA es un almacén

demasiado extenso, la sala de especificaciones se encuentra ubicada al frente, hay 2 pisos de oficinas y por la parte trasera está la salida de despachos y la bodega, el puesto del practicante de compras se encuentra en la oficina de gerencia, las condiciones de trabajo son muy cómodas, ROCA se siente como una gran familia, es muy común que los trabajadores de ROCA se conozcan de muchos años atrás, muchos de ellos llevan hasta más de 20 años trabajando en la empresa por lo que se siente una familiaridad y amabilidad en el ambiente laboral.

Imagen 14. Espacio de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

3.8. Entrenamiento:

Desde el momento en que se ingresa comienza el entrenamiento, por su parte cada uno de los miembros del departamento de compras tiene algo que aportar para la formación del practicante, con el auxiliar de compras en primer momento se hace reconocimiento de las diferentes

funciones que se realizan al interior del departamento de compras, codificación, abastecimiento, compras, etc., se comienza a explicar el uso de las herramientas tecnológicas, caracterizando así a Epicor, el software para el almacenamiento de información de la empresa y Uno a Uno, página por donde se realizan la gran mayoría de operaciones de compra de la empresa. Por parte de la jefe de compras se aprende todo lo relacionado con operaciones internacionales, al mismo tiempo diferenciando las funciones de Epicor que son específicas para estas operaciones y también las compras a proveedores nacionales diferentes a Corona como lo son por ejemplo SOCODA, Multirejas, etc. Algo que no tuvo un detenimiento detallado pero que se ha ido afianzando con la práctica y el pasar de los días ha sido las llamadas telefónicas, tanto del celular establecido para el departamento como la línea telefónica interna de la empresa, por su parte el celular es utilizado para recibir llamadas de personas externas a la organización como lo son proveedores internacionales, agentes de carga, soporte de Corona, etc. en la línea interna se reciben llamadas de los demás trabajadores de ROCA, por lo que se requiere también del conocimiento de las diferentes extensiones de todos los diferentes departamentos de la empresa.

3.9. Competencias:

- Manejo de herramientas ofimáticas: es vital que el practicante tenga conocimientos en todas las herramientas ofimáticas, desde el computador, calculadora hasta los diferentes softwares como Excel, Google Chrome, etc. No es necesario contar con un conocimiento avanzado de las mismas, pero para la ejecución del cargo será necesario tener conocimientos que permitan el desarrollo del mismo sin mucho detenimiento para aprender de estas herramientas.
- Comunicación: es vital que el practicante tenga buena capacidad de comunicación, el departamento de compras no se encuentra aislado al interior de la empresa, es muy

importante poderse comunicar con los otros departamentos para poder realizar las funciones asertivamente, en caso de requerir información se debe solicitar la misma para que no haya confusiones a la hora de realizar pedidos.

- Pensamiento crítico: es muy importante que se entienda lo que se está realizando dentro de las funciones del cargo, un actuar meramente mecánico no permitirá que las funciones del practicante sean realizadas de forma adecuada, se requiere que se verifiquen precios con descuento, direcciones a nivel nacional, plazos de entrega, tasas de cambio, cargos en operaciones internacionales, etc. información que es vital para el correcto cumplimiento de lo estipulado por los clientes y todo esto se desencadena del correcto análisis e interpretación de la información recibida.

3.10. Responsabilidades:

El practicante de compras deberá mantener al día todas las órdenes de compra que se generan por los vendedores, es necesario que se realicen los pedidos siguiendo todas las especificaciones de las obras para poder suplir los pedidos de los clientes correctamente y al mismo tiempo se analice si se requiere aplicar un descuento de acuerdo a la constructora en cuestión, también será responsabilidad del practicante ingresar todas las facturas de entregas de mercancía por parte de Corona, diariamente se están actualizando los despachos por lo que es requerido que esta información esté al día para el conocimiento de los pedidos entregados y las facturas que deberá consultar el departamento de contabilidad posterior a su ingreso, aunque el practicante no es quien realiza el análisis de los productos requeridos para el reabastecimiento de la bodega, sí es quien se deberá encargar de realizar la compra para el reabastecimiento de los productos requeridos por las bodegas de Medellín, Barranquilla y Bogotá. Apoyar activamente a la jefe de

compras, con todo el tema relacionado a importaciones, normalmente ingreso de información de todas las operaciones internacionales que se realiza de materia prima que compra la empresa.

3.11. Deberes:

Realizar adecuadamente las funciones de apoyo al auxiliar del departamento de compras, generando códigos y apoyando según los requerimientos. Cumplir con el horario establecido en el contrato de aprendizaje y respetar las conductas de la empresa; respeto por los compañeros, materiales y espacios de la organización y el cumplimiento del código de vestimenta de la misma.

3.12. Riesgos del Cargo:

Uno de los principales riesgos en lo que se puede incurrir desde el departamento de compras son las pérdidas monetarias, será pues vital que se revise detalladamente cada pedido que se realice, Industrias ROCA es una empresa que cuenta con un gran portafolio de clientes y una gran parte de estos cuenta con un descuento para diferentes referencias de los diferentes proveedores de la empresa, en su caso el más común Corona, por lo que será vital que para cada compra que se genere se revise y analice la información de las diferentes bases de datos de descuentos ofrecidas por Corona, donde se encuentran establecidos los diferentes descuentos que aplican a todas las referencias ofrecidas por Corona para las diferentes líneas de productos.

El tardío ingreso de las facturas de despacho de Corona no permitirán el correcto desarrollo de las actividades contables al interior de la empresa, por esta razón su ingreso incorrecto o en los tiempos no adecuados causará un impacto negativo en las cuentas de la empresa.

4. Características de la Práctica.

4.1. Justificación:

Almacenes e Industrias ROCA S.A.S. es una empresa antioqueña líder en el mercado de comercialización de materiales para la construcción, mármoles y pisos, luego de más de 100 años de actividad, la empresa se ha establecido como un pilar fundamental en la economía antioqueña, brindando trabajo y oportunidades para los ciudadanos del Valle de Aburrá, al mismo tiempo, gracias a su crecimiento, sus operaciones han logrado extenderse hasta otras regiones del país como lo son Bogotá y la costa norte de Colombia. Los pisos ROCA han sido característicos en nuestra ciudad y a lo largo del país durante muchos años, es común que no se tenga conocimiento del origen de los mismos, pero lugares importantes como el aeropuerto José María Córdova en Rionegro, el aeropuerto Alfredo Vásquez Cobo en Leticia, el Metrocable Picacho, y sitios públicos como el Paseo de Junín en Medellín cuentan con pisos ROCA, múltiples centros comerciales a lo largo del país también cuentan con las líneas de pisos ROCA; en Medellín: Unicentro, Los Molinos, Camino Real, Sandiego, Oviedo, Mayorca, El Tesoro, etc. y otros a lo largo del territorio nacional: Gran estación (Bogotá), Parque Alegre (Barranquilla), Portal de San Felipe (Cartagena), etc. También cuentan con pisos ROCA diferentes hospitales como el Hospital San Vicente de Paul, Clínica Las Américas AUNA, Clínica de Medellín etc. Grandes empresas del país también cuentan con pisos ROCA en sus espacios: Banacol en Envigado, Tuyomotor Concesionario Toyota en el Poblado, etc.

ROCA es una empresa que tiene un prestigio que le permite establecerse como un proveedor recurrente para grandes obras de construcción y de infraestructura de grandes instituciones, una empresa con un impacto tal en el desarrollo estructural del país, tiene al mismo tiempo una responsabilidad social, y es por eso que ROCA ha ofrecido oportunidades a aprendices para

finalizar su proceso de formación técnico, profesional, etc. y comenzar su proceso de formación empresarial, durante los casi 100 años de operación de Almacenes e Industrias ROCA han sido múltiples las oportunidades que se han brindado a jóvenes estudiantes para formar parte de la empresa, y algunas veces formando futuros trabajadores de la empresa, quienes realizan sus prácticas en ROCA, se quedan trabajando en la empresa y gracias a la longevidad de la empresa logran pensionarse dentro de la misma. Diferentes áreas de la empresa cuentan con un puesto para un aprendiz, compras siendo una de ellas, desde esta área se coordinan todas las operaciones relacionadas con el cumplimiento de los pedidos realizados por los clientes de ROCA, es vital que el área de compras esté al día con el cumplimiento de sus responsabilidades, se debe cumplir con los requerimientos de cada cliente en el momento de realizar los pedidos y es primordial la responsabilidad para el cumplimiento y realización de las operaciones que se realizan desde el área, los mármoles y granitos que posteriormente serán transformados en ROCA son importados desde diferentes países del mundo, por lo tanto una correcta gestión de los recursos y del tiempo serán de vital importancia para el cumplimiento de los pedidos y requerimientos de los clientes dentro de los plazos establecidos.

Para un profesional en negocios internacionales en formación; la oportunidad de realizar su práctica profesional en ROCA es única, una empresa del tamaño de ROCA permite al aprendiz compartir espacio laboral con un gran grupo de personas en una amplia sede, permite el acceso a información específica de la empresa que permitirá ampliar el conocimiento y por supuesto poner en práctica lo aprendido durante tantos años de formación profesional. Para muchos practicantes la experiencia laboral de las prácticas será su primera experiencia laboral, conocer personas en un ambiente laboral será vital, aprender a convivir y trabajar en equipo junto a ellas será una habilidad óptima y necesaria para el futuro, el desplazamiento al sitio de trabajo para

cumplir con un horario estipulado generará responsabilidad, al igual que seguir una conducta de vestimenta adecuada para las actividades de la empresa. Por otra parte, ser practicante en el área de compras de ROCA permite al estudiante poner en práctica una amplia gama de conocimientos adquiridos en clase, será vital tener conocimientos sobre incoterms, documentación de operaciones internacionales y por supuesto lo más básico y necesario para muchos trabajos; será necesario tener conocimientos intermedios en Excel y todas las herramientas ofimáticas. Ser delegado con responsabilidades permite que un estudiante en formación comience a formar bases sobre cómo deben ser realizadas las tareas al interior de una organización, por su parte y debido al tamaño de los negocios que maneja ROCA, será pues vital que se entienda que se debe ser muy cuidadoso con todos los detalles específicos del trabajo, ya que se debe cumplir con las responsabilidades delegadas al cargo de aprendiz de compras. Gracias a su amplia experiencia a lo largo de los años formando personas en el campo laboral, ROCA cuenta con una gran metodología de aprendizaje, donde el aprendiz no se siente como un extraño a la empresa o al cargo, sino que se siente acogido, bienvenido y arropado por un equipo de trabajo que está dispuesto a enseñarle y acompañarlo en su proceso de aprendizaje.

4.2. Objetivo General:

Establecer una ruta clara y lineal para el proceso de llenado de contenedores en el sistema empresarial (Epicor) que permita la fácil consulta de información y evidencia acerca de la mercancía importada por la empresa de una manera eficiente y detallada.

4.3. Objetivos Específicos:

- Plantear una ruta para el llenado de información de forma ordenada y detallada en Epicor.
- Definir la forma correcta de generar órdenes de compra para la claridad de la información subida al software.

- Establecer una guía para el relacionamiento de órdenes de compra con los contenedores que permita el cargado eficiente de información en el sistema.
- Generar una guía paso a paso para cargar todos los soportes e información necesaria para el llenado de contenedores en Epicor.
- Plantear un archivo con la finalidad de almacenar físicamente las facturas y respaldos de las operaciones internacionales realizadas por importaciones.

5. Informe Ejecutivo.

El departamento de compras de Almacenes e Industrias ROCA se encarga de realizar las operaciones internacionales de la empresa, específicamente todas las importaciones de mármoles y granitos que serán posteriormente transformados para ser comercializados, es función del practicante apoyar con el llenado de la información de la operación en el software de la empresa (Epicor) para poder contar con el seguimiento sobre todos los gastos incurridos durante la operación internacional y el soporte de todos los pagos realizados a la agencia de aduanas, transportadores, puertos, proveedores, etc. Por lo que será vital tener un proceso definido y establecido claramente que permita consignar esta información de una forma eficiente y clara para su posterior consulta.

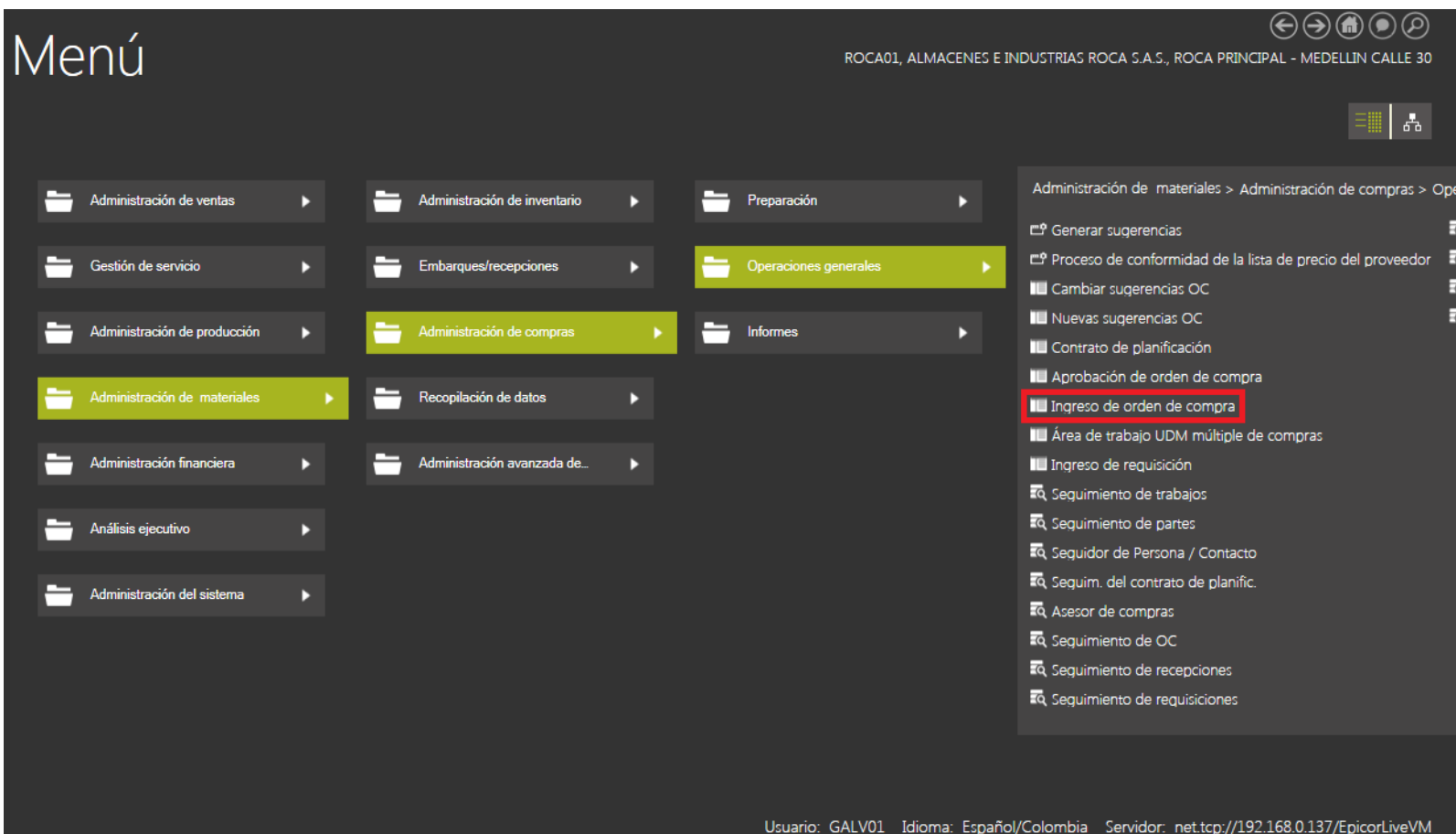
Por consiguiente, lo que se busca realizar con este informe es un manual detallado para el llenado de información de operaciones internacionales en el software Epicor y soporte físico de facturas para su posterior consulta y fácil seguimiento.

1. Generación de Órdenes de Compra:

Como primer paso se debe crear la orden de compra con toda la información relacionada a la mercancía importada y el proveedor del que proviene la misma. Una vez se cuente con la factura

Para crear una orden de compra en Epicor la ruta es la siguiente: Inicio> Menú> Administración de materiales> Administración de compras> Operaciones generales> **Ingreso de orden de compra**

Imagen 16. Paso a paso en Epicor para creación de OC.



Fuente: elaboración propia.

Una vez allí será en la esquina superior izquierda donde se debe dar clic en “Nuevo”, identificado con una hoja con una esquina doblada, y generará una nueva orden de compra, una vez generada se llena la información correspondiente al proveedor, luego clic en “Proveedor”, desde allí se busca el proveedor con el cual se realizó la compra. Es vital que luego de realizar

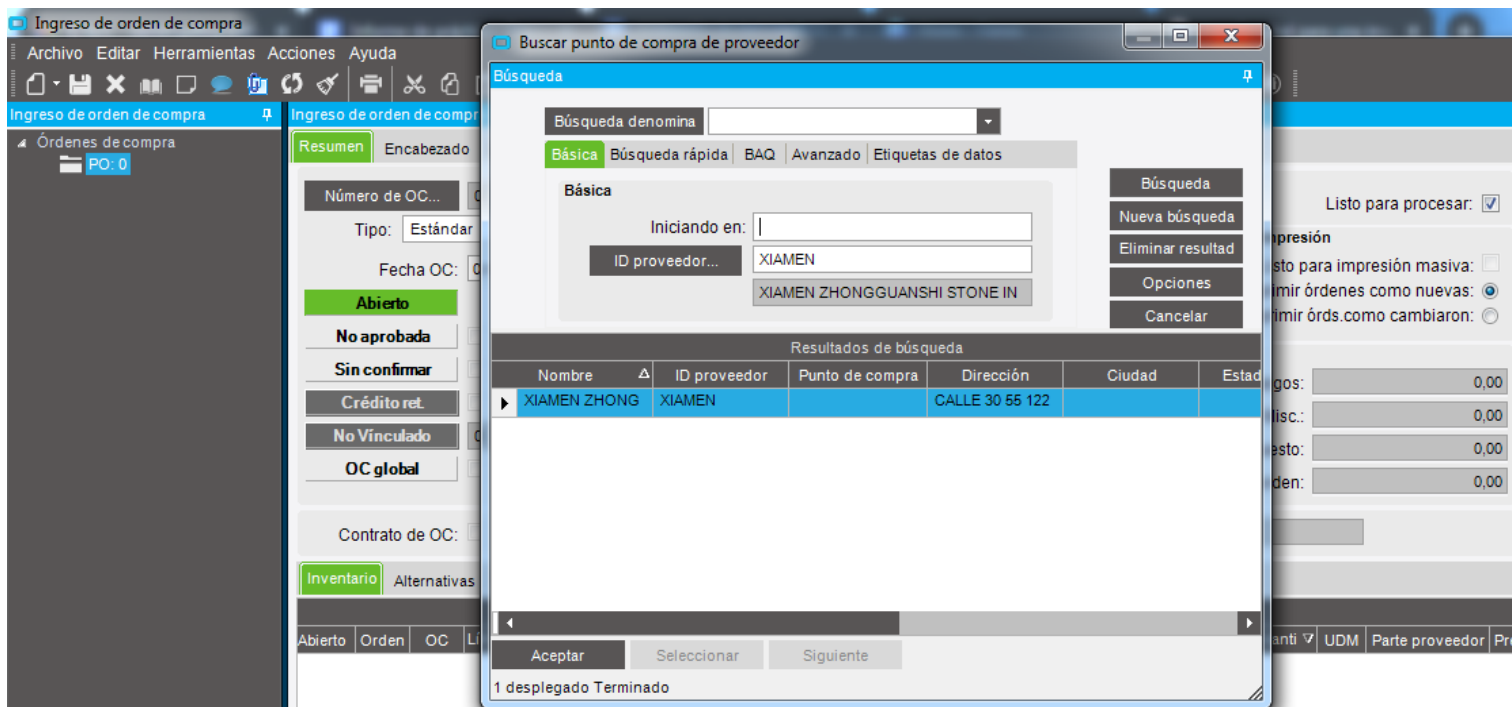
toda operación en el sistema se dé clic en el diskette, ubicado en la parte superior izquierda al lado derecho de “Nuevo”, este cumple la función de guardar y para evitar contratiempos será necesario que se presione luego de realizar cualquier cambio.

Imagen 17. Creación nueva OC y Selección de proveedor.

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro de “ID proveedor” se pone el nombre del proveedor evidenciado en la factura y se selecciona el indicado comparando información como número de identificación en caso de ser requerido y haga clic en la esquina inferior izquierda en “Aceptar”, en su gran mayoría los proveedores ya se encuentran creados y cargados en el sistema, algunos casos excepcionales se pueden dar donde el proveedor es nuevo y no se encuentre aún creado, en estos casos se debe comunicar con la jefe del área de compras para que el proveedor sea creado y se pueda continuar con el proceso de creación de orden de compra.

Imagen 18. Búsqueda de proveedor.



Fuente: elaboración propia.

Una vez seleccionado el proveedor se debe hacer clic en la pestaña de “Líneas”, desde allí en la sección de “Detalles” se cargará cada una de las referencias compradas con sus respectivas unidades y precios. Se debe dar clic en la parte superior izquierda nuevamente en “Nuevo” así se creará una línea donde irá toda la información de 1 sola referencia, en el cuadro de “Parte/rev” se coloca el código de Epicor de la referencia, ej. “865831-000“, luego de esto se deberá ingresar las cantidades importadas en el cuadro de “Nuestra cant.” y el precio por unidad en “Precio unitario”, el sistema se encarga de realizar la operación para el precio total, los precios deben ser en pesos colombianos (COP), las facturas de los proveedores vienen con precios en divisas, en conjunto con la jefe de compras se acordará la TRM por la cual se realizará la operación para el ingreso de los precios.

Una vez obtenido el precio se compara el total en COP en Epicor con el de la factura de venta en divisas para determinar que la operación se haya ejecutado de forma correcta.

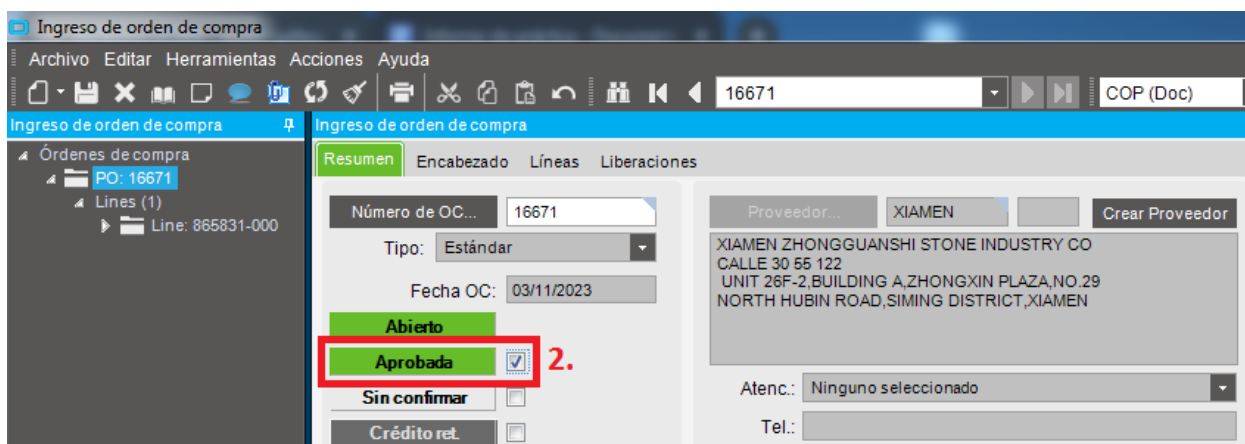
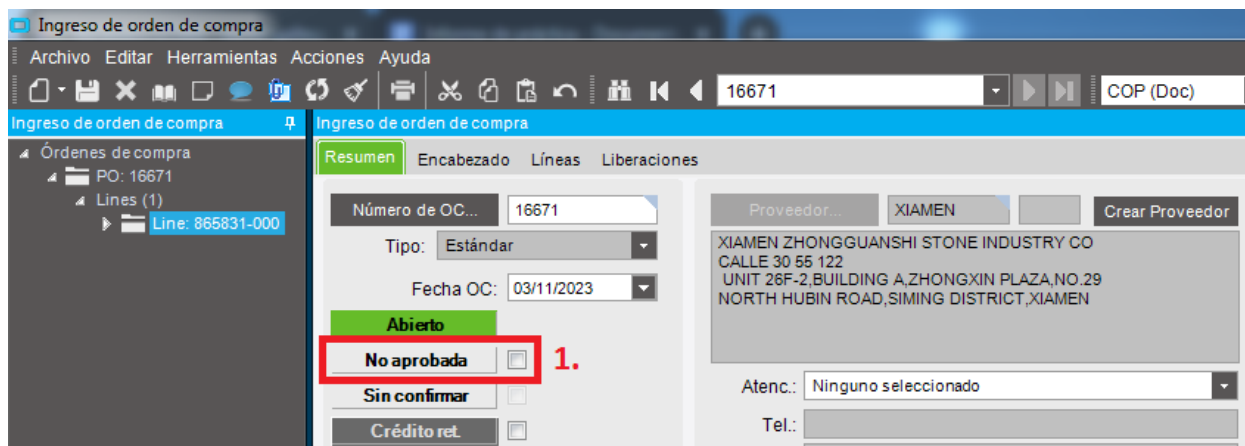
Imagen 19. Sección Línea en Epicor.

Fuente: elaboración propia

Por último, se vuelve a la pestaña de “Resumen” y se aprueba la orden de compra dando clic en el cuadro junto a “No aprobada”, cambiando el estado de la misma a “**Aprobado**” resaltado en verde y aparece el chulito característico de aprobado. Posteriormente y con el fin de tener mayor facilidad y agilidad en el proceso es necesario tener el número que se genera para la orden de

compra a la mano, anotado en papel, Word, Notepad, etc. cualquier lugar que vaya a permitir su consulta más adelante ya que será necesario para poder asociarlo a cada contenedor.

Imagen 20. Cambio de estado de orden de compra.



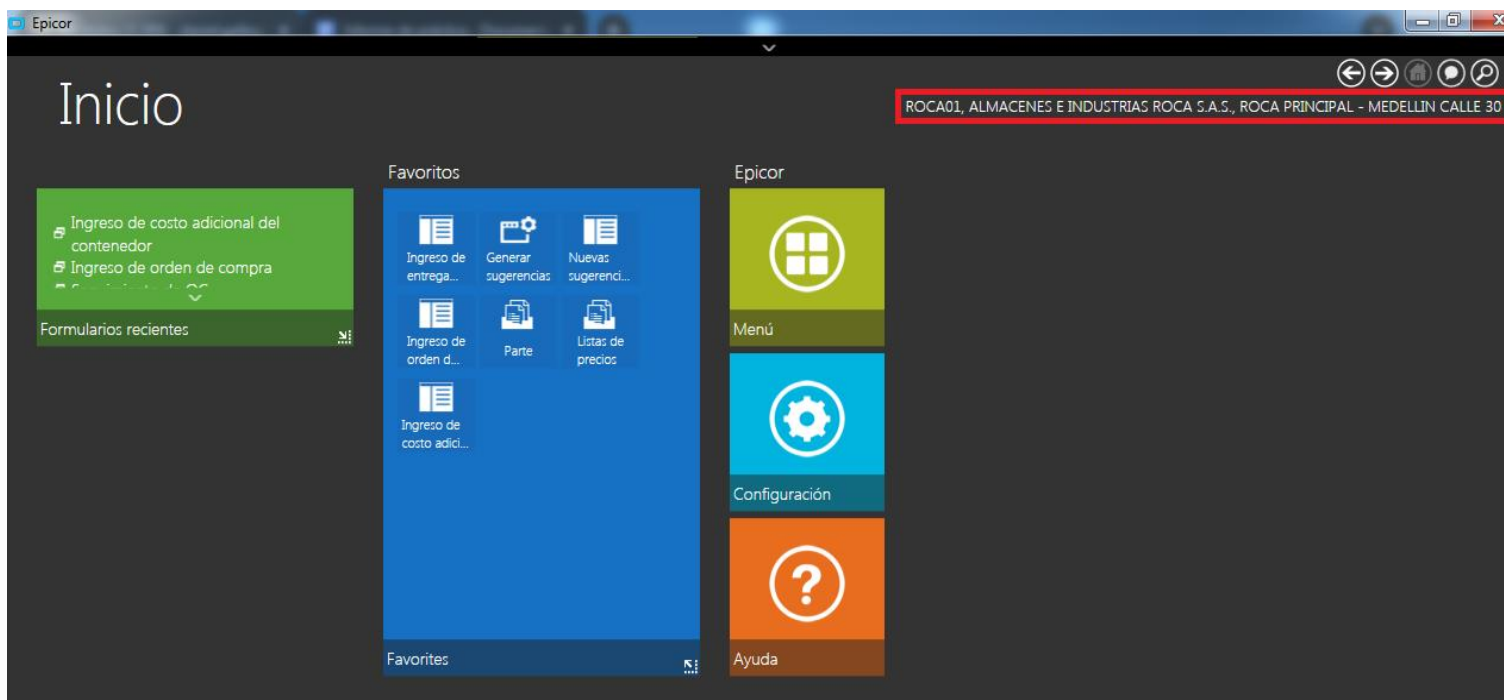
Fuente: elaboración propia.

2. Asociación de órdenes de compra con contenedores:

Para realizar esta operación será necesario que desde la pantalla de inicio de Epicor se cambie el sitio, normalmente para todas las operaciones que se realicen desde Epicor el sitio será el principal ubicado en Medellín Calle 30, pero para cargar la orden de compra al contenedor será

necesario realizar el cambio de sitio, esto se realiza desde la esquina superior derecha de la pantalla de inicio, allí se selecciona, dando doble clic, el sitio de **Itagüí**.

Imagen 21. Cambio de sitio por Itagüí.



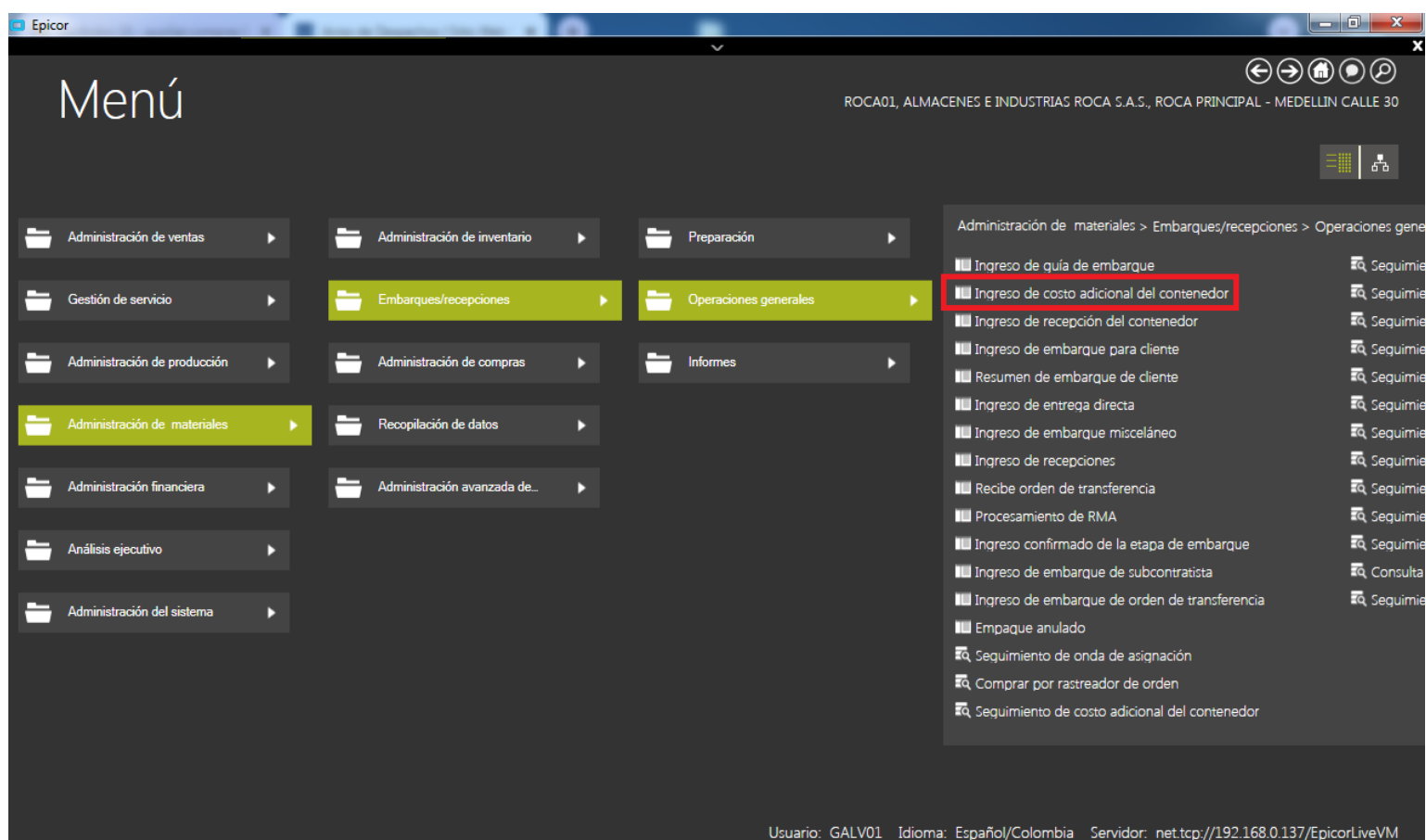
Cambiar empresa y/o sitio actuales		
Compañía	Sitio	Nombre
ROCA01, ALMACENES E INDUSTRIAS ROCA S.A.S.	MfgSys	ROCA PRINCIPAL - MEDELLIN CALLE 30
	S02-ITAG	PLANTA PROCESAMIENTO PLACAS - ITAGUI
	S03-BOGO	BODEGA COMERCIALIZADOS - BOGOTA
	S04-BQUI	BODEGA COMERCIALIZADOS - BARRANQUILA
	S05-OCON	OBRAS CONSTRUCCIONES CIVILES
	S06-OMES	OBRAS INSTALACION MESONES

Fuente: elaboración propia.

Una vez en el sitio de Itagüí hay que dirigirse a Inicio> Menú> Administración de materiales> Embarques/recepciones> Operaciones generales> **Ingreso de costo adicional del contenedor**,

allí se deberá dirigir nuevamente al mismo icono para crear un contenedor nuevo; esquina superior izquierda, los contenedores siguen un consecutivo dado desde el mismo sistema. Cuando se cree el nuevo contenedor se deberá ingresar toda la información del proveedor: nombre del proveedor, referencia importada en la operación, término de negociación, país de origen, puerto de origen y puerto de descarga, todo esto con el fin de poder identificar y caracterizar con mayor facilidad cada contenedor.

Imagen 22. Ingreso de costos adicionales contenedor.



Fuente: elaboración propia.

Imagen 23. Información inicial contenedor.

1. Archivo Editar Herramientas Acciones Ayuda

2. Descripción: DIRECT STONE
Referencia: CREMA MARFIL EXW

3. Importado desde: ESPAÑA

4. Puerto de carga: VALENCIA
Puerto de descarga: CARTAGENA

5. Líneas

ID de embarque... 123

Estado: Ordenado

Vía embq.: MARITIMO

Días de embarque: 21

Importado desde: ESPAÑA

Puerto de carga: VALENCIA

Puerto de descarga: CARTAGENA

Embarcado: 23/03/2024

Fecha venc.: 13/04/2024

Arancel específico: 0,00

% elevación: 0,00

Fuente: elaboración propia.

Una vez ingresada toda la información básica del contenedor hay que dar clic en “Líneas” en esta pestaña se vincularán las órdenes de compra y cada una de sus líneas con el contenedor. Para esto hay que dar clic en nuevo e ingresar el número de la orden de compra, el número de línea y de liberación (el número de liberación generalmente es 1, excepto en casos exactos donde se especificará o se requerirá asistencia de la jefe del área), normalmente los números de línea

siguen el consecutivo en el que fueron agregadas a la orden de compra en el momento de ser creadas (1, 2, 3, 4).

Imagen 24. Asociación de órdenes de compra con contenedores.

Ingreso de costo adicional del empaque del contenedor

Archivo Editar Herramientas Acciones Ayuda

Embarque de contenedor

Shipment: 123

Indirect Costs (12)

Lines (4)

- Line: PO 18706 Line 1 Release 1
- Line: PO 18706 Line 2 Release 1
- Line: PO 18706 Line 3 Release 1
- Line: PO 18706 Line 4 Release 1

Encabezado Líneas Costos adicionales

Detalles Lista Obligaciones Impuesto Comentarios

Liberac.: 1

OC... 18706 Línea... 1 Liberación... 1

Orden

Número orden: 0 Línea/Lib.: 0 0

Detalles liberación OC

Parte: 742015-000 MARMOL MARFIL CREMA 400x600x15mm SIN BRILLAR

Parte proveedor: 742015 Fecha venc.: 13/04/2024

Cant. proveedor: 292,56 M2 Fecha compromiso: Requerido Para Fecha:

Nuestra cant.: 292,56 M2 Exención fiscal:

Obligación fiscal: PROVEEDOR AUTO RETENE Imponible:

Cat. impuesto: PRODUCTOS - IVA 19%

Detalles recibo de contenedor

Cant. recibida: 0,00 M2 Arribado:

Cantidad recibida: 0,00 Recibido:

Referencia:

País de origen: Ninguno seleccionado Esta transacción: 292,56 M2

Cant. emb.: 292,56 M2 Peso neto: 0,00 KG

Volumen: 0,00 CM3 Peso bruto: 0,00 KG

Mercancía:

% elevación: 0,00

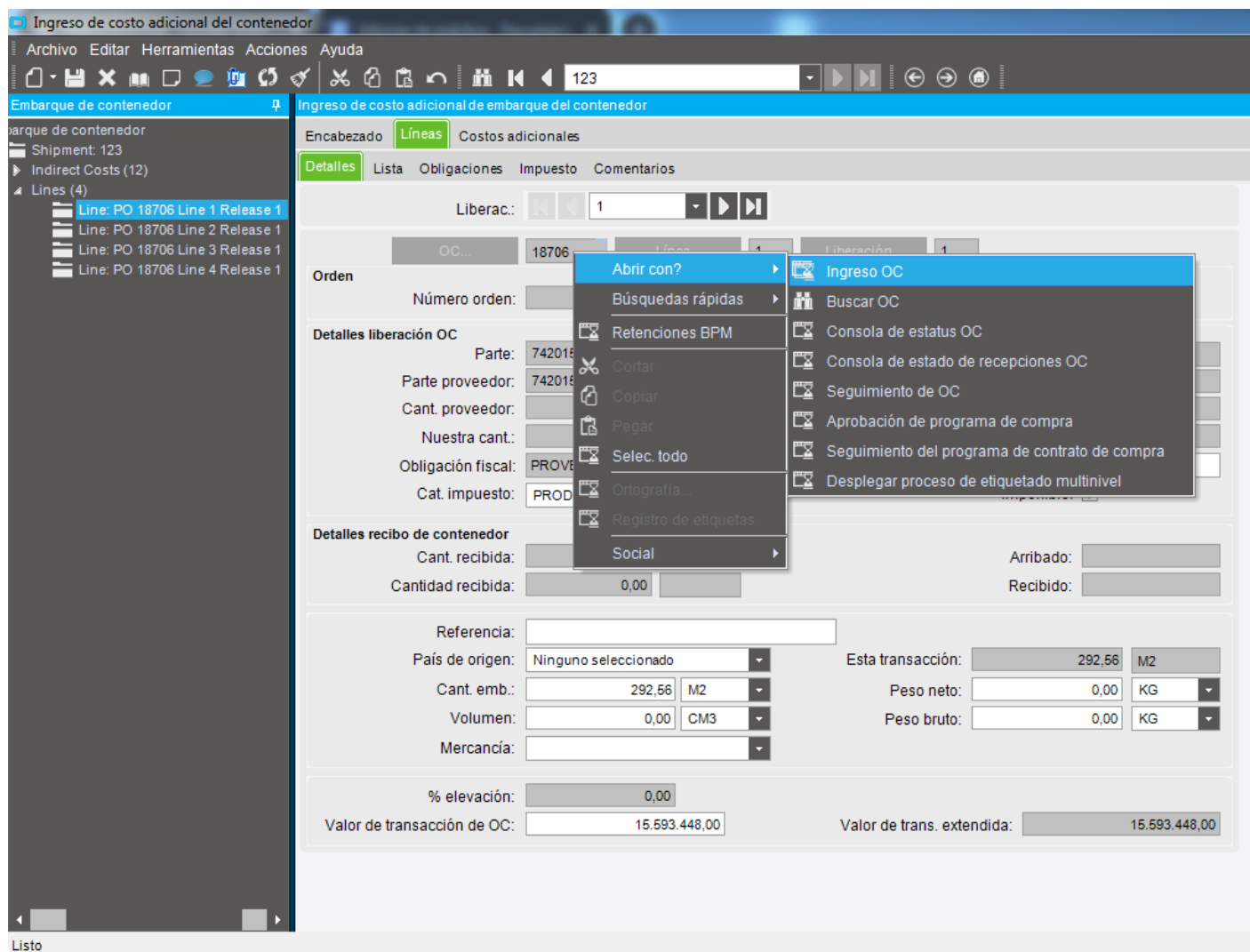
Valor de transacción de OC: 15.593.448,00 Valor de trans. extendida: 15.593.448,00

Fuente: elaboración propia.

En caso de ser necesario consultar la orden de compra para saber el número de las líneas o más información relacionada con la misma, se puede volver al módulo de órdenes de compra, una forma fácil de hacerlo es dando clic derecho sobre el campo donde está el número de orden de

compra y dando clic en consulta de orden de compra, la ruta es la siguiente: Abrir con?> **Ingreso OC**.

Imagen 25. Ingreso rápido a órdenes de compra.



Fuente: elaboración propia.

Una vez asociado la orden de compra y cada una de sus líneas con el contenedor se debe volver a la pantalla inicial del módulo, “Encabezado”, para comenzar a cargar todos los soportes de pago que se realizaron a lo largo de la operación.

3. Cargado de soportes:

A lo largo del mes se recibirá de forma periódica al correo algunos soportes de pagos y otras veces cotizaciones de costos realizados por la operadora logística, estos se tienen que ir cargado periódicamente a los cargos adicionales de los contenedores para poder tener claridad y conocimiento de la información relacionada con los pagos a realizar o realizados. Estas facturas deberán ser impresas para ser almacenadas en el paso 5 de esta guía.

Imagen 26. Ejemplo de correo con factura.



Fuente: correo electrónico empresarial.

Cuando se reciba un soporte al correo se abre el pdf y se procede con su ingreso a Epicor, en algunos casos esta información puede ser cambiada antes de cerrar el contenedor en Epicor, por lo que será vital que se tenga muy presente la fecha de estas facturas ingresadas inicialmente al

sistema. Una vez se tenga la factura, dentro del módulo de “Ingreso de costo adicional del contenedor” en Epicor, se deberá dirigir a la pestaña de “Costos indirectos”, desde allí se comenzará a agregar cada una de las facturas que sean recibidas a lo largo del mes una a una.

Imagen 27. Ingreso de costos indirectos.

The screenshot shows the Epicor software interface for 'Ingreso de costo adicional del contenedor'. The 'Costos indirectos' tab is selected and highlighted with a red box. The form contains various fields for shipment details, including ID (123), description (DIRECT STONE), reference (CREMA MARFIL EXW), and dates (23/03/2024).

Encabezado		Líneas		Costos adicionales	
Detalle					
ID de embarque...		123		Estado	
Descripción:		DIRECT STONE		Estado: Ordenado	
Referencia:		CREMA MARFIL EXW		Estado de recibo:	
Clase de embarque:				No embarcado	
Vía embq.:		MARITIMO		No recibido	
LAB:				Opción de embarque: Ninguno	
Días de embarque:		21		Opción de recepción: Crear nuevo	
Barco:				Número de importación:	
Puerto de carga:		VALENCIA		Importado desde: ESPAÑA	
Puerto de descarga:		CARTAGENA		Embarcado: 23/03/2024	
Guía de embarque:				Fecha venc.: 13/04/2024	
Letra de cambio:				Fecha compromiso:	
				Requerido Para Fecha:	
				Arribado:	
				Recibido:	
Transportista					
Transportista...				Totales	
Contacto:		Ninguno seleccionado		Tel.:	
Email:				Fax:	
Arancel específico:		0,00		% elevación: 0,00	

Fuente: elaboración propia.

Dentro de la pestaña de costos indirectos, hacer clic arriba a la izquierda en “Nuevo” para agregar una línea nueva que corresponderá a cada uno de los cargos, se ingresa la información

del proveedor, el cargo correspondiente a la operación y el monto, dependiendo del cargo será en COP o en divisas.

Imagen 28. Llenado de costos indirectos.

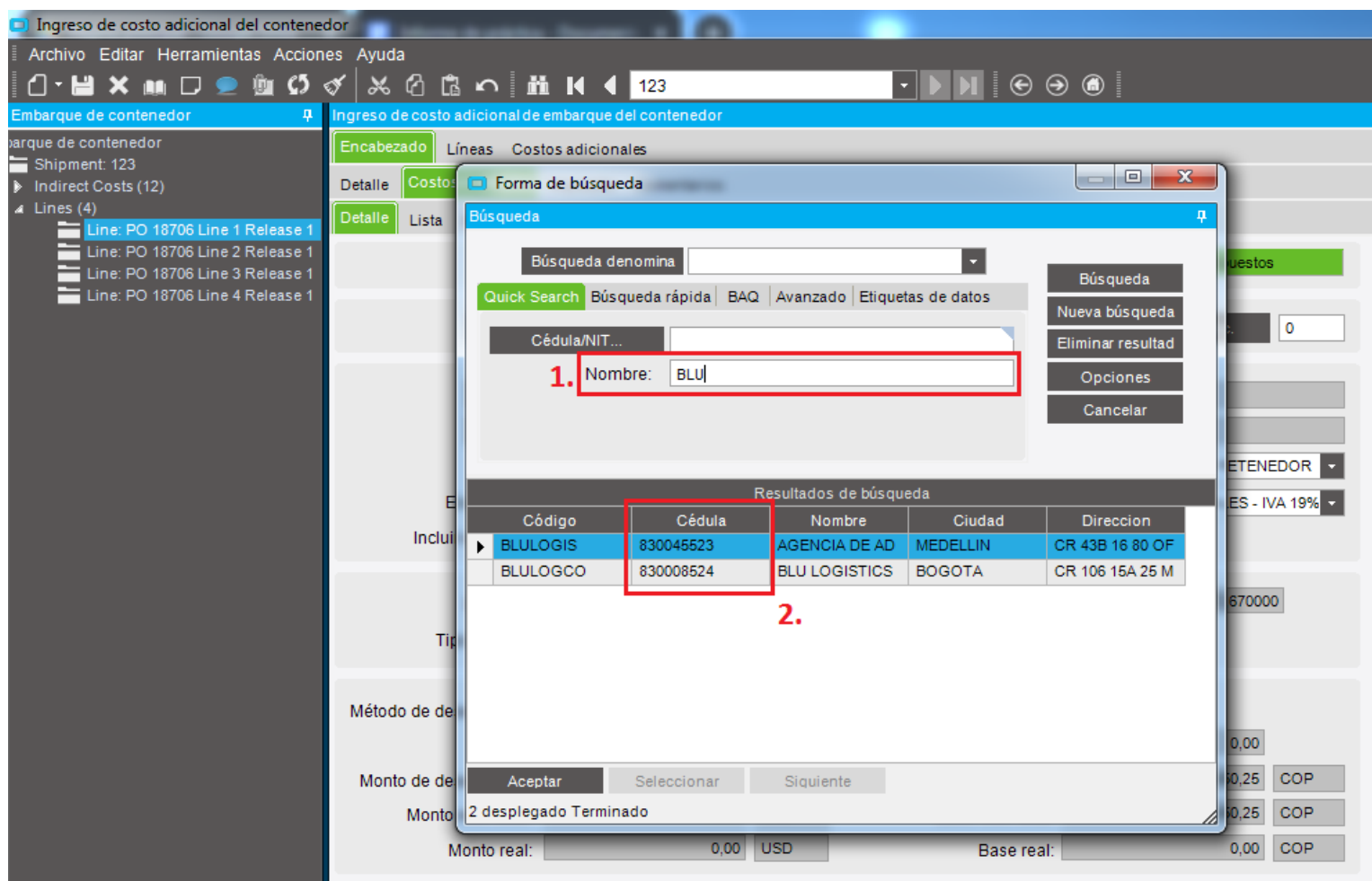
The screenshot displays the 'Ingreso de costo adicional del contenedor' window. The interface includes a menu bar (Archivo, Editar, Herramientas, Acciones, Ayuda) and a toolbar. The main area is divided into sections for 'Encabezado', 'Líneas', and 'Costos adicionales'. The 'Costos indirectos' section is active, showing fields for 'Proveedor...' (highlighted with a red box and '2.'), 'Cargo...' (highlighted with a red box and '3.'), 'Fecha de Aplicación:' (11/04/2024), 'Obligación fiscal:' (PROVEEDOR AUTO RETENEDOR), 'Cat. impuesto:' (SERVICIOS GENERALES - IVA 19%), 'Moneda:' (DOLAR AMERICANO), 'Tipo de tasa:' (Main Rate Type), 'Método de desembolso:' (Cantidad), 'Tipo:' (Monto), and 'Monto de desembolso:' (75,00 USD, highlighted with a red box and '4.'). Other fields include 'Factura...', 'Línea...', 'Sec. Misc.', 'USD --> COP:' (3.872,670000), 'Porcentaje:' (0,00), 'Desembolso base:' (290.450,25 COP), 'Base estimada:' (290.450,25 COP), and 'Base real:' (0,00 COP).

Fuente: elaboración propia.

Para el ingreso del proveedor haga clic en el cuadro “Proveedor...” y en la pestaña que se abre, busque el nombre del proveedor de acuerdo a la factura, para comprobar que se seleccionó el correcto se compara el número de identificación de la factura con el presente en el sistema, una

vez seleccionado, clic en “Aceptar” en la esquina inferior izquierda para volver a la pestaña de ingreso de costos adicionales.

Imagen 29. Selección del proveedor.



Fuente: Elaboración propia.

Para la selección de cargos haga clic en el cuadro de “Cargos...”, de la ventana que se abre haga clic en el cuadro de “Búsqueda” ubicado en la parte superior derecha, se desplegará una lista con cada uno de los cargos determinados para el ingreso de las facturas, se seleccionará el cargo correspondiente al de la factura, en caso de no tener conocimiento de cuál es el correcto apoyarse con la jefe del área. Una vez seleccionado el cargo correspondiente haga clic en “Aceptar”

ubicado en la esquina inferior izquierda para volver a la pestaña inicial de ingreso de costos adicionales.

Imagen 30. Selección de cargo.

The screenshot shows a software interface with a search window titled "Búsqueda de cargo misceláneo de compra". The search window has a "Búsqueda" button highlighted with a red box and a red "1." next to it. Below the search window, a table displays the results of the search.

Descripción	ID de cargo	ID categoría
ADMON DE RIESGOS/SEG DE TTE IN	0008	SG-IVA-19
ALQUILER DE MONTACARGAS	0013	AM-IVA-19
ARANCEL	0024	NR-IVA-0
BODEGAJES	0010	SG-IVA-19
CARGUE Y DESCARGUE DE CONTENED	0012	SG-IVA-0
COMISION DE AGENCIA ADUANERA	0015	SG-IVA-19
DEMORAS EN CONTENEDOR	DEMO	SG-IVA-0
DEMORAS EN CONTENEDOR COP	0025	SG-IVA-0
DEPOSITOS CONTENEDORES	0028	SG-IVA-0
DEVOLUCION DE CONTENEDOR	0009	SG-IVA-19
ELABORACION DECLARACION DE VLR	0018	SG-IVA-19
ELABORACION DECLARACION IMPORT	0017	SG-IVA-19
GASTO DE TRANSPORTE EN ORIGEN	TRAN	TC-IVA-0
GASTOS OPERATIVOS DE NACIONAL	0016	SG-IVA-19
INSPECCION DE CONTENEDORES	0022	SG-IVA-0
MANEJO EN PUERTO	0007	SG-IVA-19
MANEJO EN PUERTO COP	0026	SG-IVA-0
PESAJE O SERV. DE BASCULA	0020	SG-IVA-0
REEMBOLSO DE GASTOS BANCARIOS	0019	SG-IVA-0
REPARACION DE CONTENEDORES	0027	SG-IVA-19
SELLOS DE SEGURIDAD	0023	SG-IVA-0
SERV. DE TRANSPORTE TERRESTRE	0014	TC-IVA-0
SERVICIO DE FOTOCOPIADO	0021	SG-IVA-0

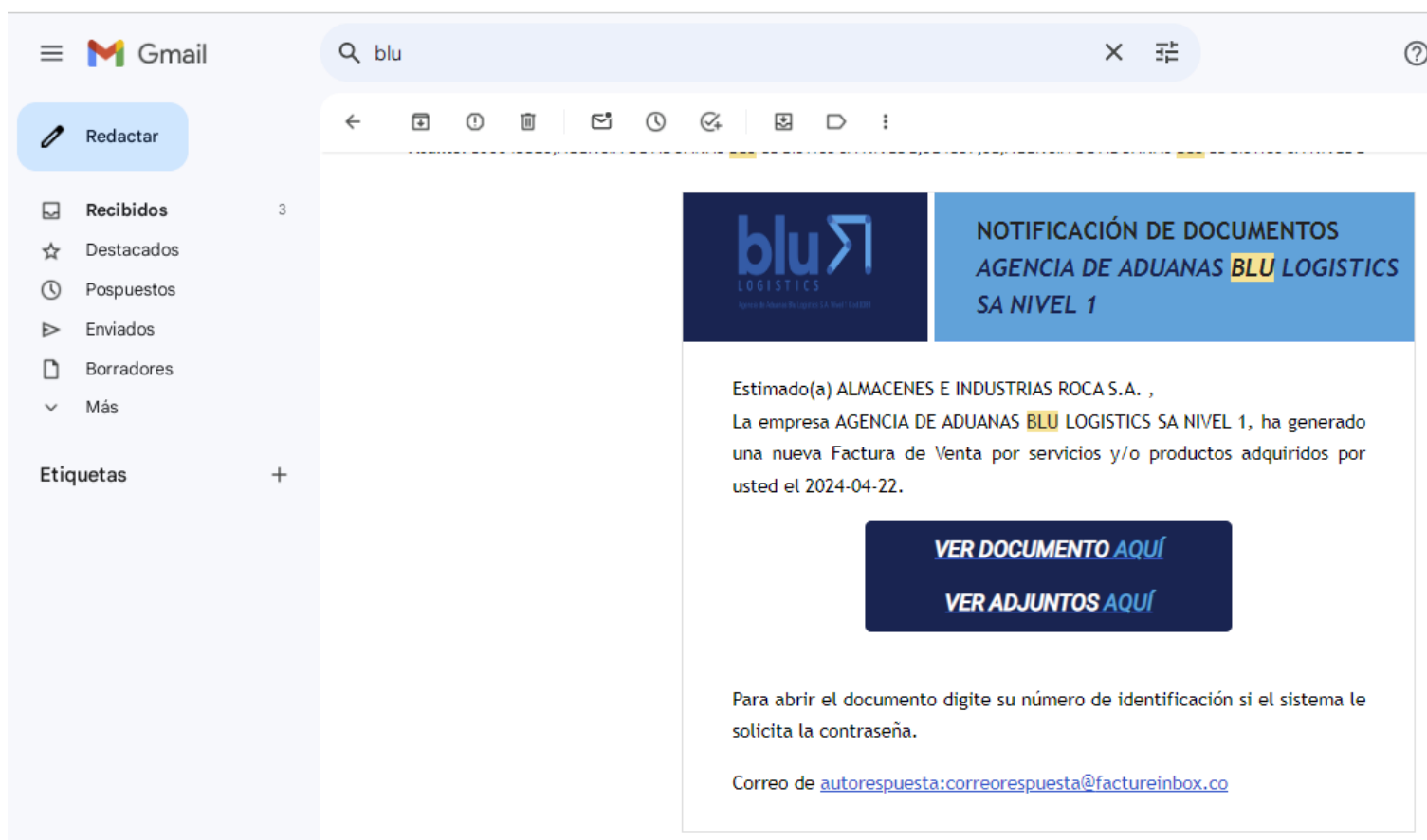
At the bottom of the search window, there are buttons for "Aceptar", "Seleccionar", and "Siguiente". The status bar at the bottom left of the search window shows "28 desplegado Terminado".

Fuente: elaboración propia.

4. Revisión y corrección de soportes:

Luego de ir cargando progresivamente todos los documentos al sistema, finalmente se obtendrá los cargos finales generados por la agencia de aduanas, allí estarán detallados todos los pagos realizados a terceros y toda la información corregida de devoluciones o adelantos realizados con anterioridad, por lo que se deberá corregir estos cargos dentro de Epicor. Esta información llegará al correo, desde allí se podrá obtener la última factura del operador logístico, adjunta al final del correo; generalmente en un archivo comprimido, y un adjunto con todas las facturas generadas para pagos e información legal relacionada con el porte de la carga o para información de la DIAN.

Imagen 31. Correo con factura final y facturas adjuntas.



Fuente: correo electrónico empresarial.

Toda esta información deberá ser comparada y corregida con todas las facturas ingresadas anteriormente a Epicor, en caso de cambiar un cargo será necesario al mismo tiempo cambiar la fecha del cargo por la fecha que se indica en el soporte, esto con el fin de tener evidencia de todas las modificaciones realizadas en el sistema.

Imagen 32. Ejemplo factura final pagos.

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA No. **314837**

NIT. 830045523 -5

CUFE: f6a2745e67f597095eaaaa151533d95fc37ec01d8ceb150aebcaa94f74cb99868e1bdfb91e4aff5ea4fc313b85b0b758

Autorización D.I.A.N Numeración de Facturación No. 18764050797455 de 2023/06/22 al 2024/06/22 desde el 300001 hasta 500000. Código CIIU 5229 Tarifa 9.66 x 1000 No Somos Grandes Contribuyentes, Somos Autorretenedores Resolución No. 6029 de 2010/06/23 Régimen Común					
SEÑOR (ES):	ALMACENES E INDUSTRIAS ROCA S.A.	BL/AWB: 821729	NIT:	890900293	
DIRECCION:	CL 30 55 122	OS:	CIUDAD:	MEDELLÍN	
DO	202404411	PEDIDO:	TELEFONO:	57135011000000	
FECHA FACTURA	2024/04/22 02:15	FECHA VENCIMIENTO	2024/04/23	CONDICION DE PAGO	ANTICIPO
FORMA DE PAGO:	Crédito		MEDIO DE PAGO: Instrumento no definido		
Importador/exportador Nit:890900293 nombre: ALMACENES E INDUSTRIAS ROCA S.A.SERVICIOPRESTADOENCARTAGENA					

ID	CODIGO	CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO	VR TOTAL									
PAGOS EFECTUADOS A TERCEROS POR SU CUENTA															
1	1003	BODEGAJES	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 82.807,00									
2	1005	MANEJO Y MOVILIZACION	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 293.067,00									
3	1020	USO INSTALACIONES	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 130.900,00									
4	1022	CARGUES Y DESCARGUES	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 13.193,00									
5	1025	TRIBUTOS ADUANEROS	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 5.189.000,00									
SUBTOTAL --> PAGOS EFECTUADOS A TERCEROS POR SU CUENTA						\$ 5.708.967,00									
OTROS SERVICIOS - GASTOS BANCARIOS															
6	1032	REEMBOLSO DE GASTOS BANCARIOS	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 22.836,00									
SERVICIOS GRAVADOS CON IVA															
7	3201	COMISION DE AGENCIA-IMPORTACIONES	V.Cif 27.307.680,00	UNIDAD	1.000	\$ 373.300,00									
8	3202	GASTOS OPERATIVOS	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 147.000,00									
9	3203	ELABORACION DECLARACION DE IMPORTACION	V.Cif 0,00	UNIDAD	2.000	\$ 23.800,00									
10	3204	ELABORACION DECLARACION DE VALOR	V.Cif 0,00	UNIDAD	2.000	\$ 23.800,00									
11	3212	APOYO LOGISTICO LCL	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 101.000,00									
12	3231	PARTIDAS ARANCELARIAS	V.Cif 0,00	UNIDAD	3.000	\$ 37.350,00									
13	3260	INSPECCION FISICA DIAN	V.Cif 0,00	UNIDAD	1.000	\$ 62.200,00									
SUBTOTAL --> SERVICIOS GRAVADOS CON IVA						\$ 890.750,00									
IVA						\$169.242,50									
TOTAL PAGOS, SERVICIOS E IVA						\$ 6.791.795,50									
<table border="0"> <tr> <td>Nro. Documento</td> <td>Fecha Doc</td> <td>Monto Anticipo</td> </tr> <tr> <td>PYMNT0101863</td> <td>2024-04-05</td> <td>6.791.795,50</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total Anticipos ----></td> <td>8.879.251,00</td> </tr> </table>						Nro. Documento	Fecha Doc	Monto Anticipo	PYMNT0101863	2024-04-05	6.791.795,50	Total Anticipos ---->		8.879.251,00	
Nro. Documento	Fecha Doc	Monto Anticipo													
PYMNT0101863	2024-04-05	6.791.795,50													
Total Anticipos ---->		8.879.251,00													
SALDO A FAVOR						\$2.087.455,50									

Fuente: Blu Logistics.

Para realizar los cambios simplemente desde la pestaña de “Costos indirectos”, se revisa cargo a cargo dando clic en la flecha a la derecha al lado del número de “Costo indirecto”. En caso de

haber un cambio en alguno de los valores, de acuerdo a la información obtenida en esta última factura, se cambian los valores al final de la página y la fecha desde “Fecha de aplicación”.

Imagen 33. Modificación de costos.

The screenshot displays the 'Ingreso de costo adicional del embarque del contenedor' form. Key elements include:

- Costo indirecto:** A field containing the value '1', highlighted with a red box and labeled '1.'.
- Fecha de Aplicación:** A dropdown menu showing '11/04/2024', highlighted with a red box and labeled '2.'.
- Monto de desembolso:** A field containing '75,00' with 'USD' as the currency, highlighted with a red box and labeled '3.'.
- Other fields:** 'Factura...', 'Línea...', 'Sec. Misc.', 'Proveedor...' (BLULOGIS), 'Cargo...' (0008), 'Moneda' (DOLAR AMERICANO), 'Tipo de tasa' (Main Rate Type), 'Método de desembolso' (Cantidad), 'Tipo' (Monto), 'Porcentaje' (0,00), 'Desembolso base' (290.450,25 COP), 'Base estimada' (290.450,25 COP), and 'Base real' (0,00 COP).

Fuente: elaboración propia.

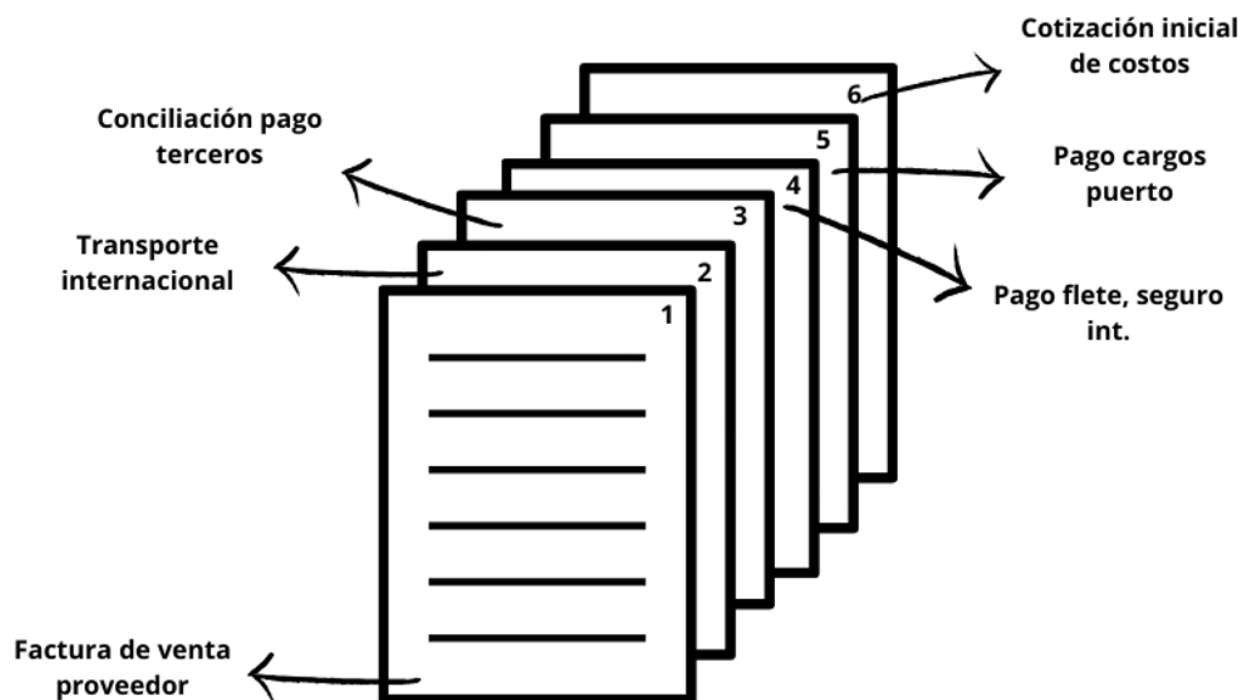
Una vez revisada y corregida la información de cada una de las facturas correspondientes a los cargos en Epicor se procede con la revisión del archivo físico de los soportes.

5. Soportes físicos:

En el área de compras se cuenta con archivo físico de carpetas donde se almacenan todos los soportes de las operaciones internacionales, cada contenedor es dividido y se organizan todas las

facturas y documentos obtenidos de la operación, se recomienda que el orden para organizar los documentos sea de acuerdo al orden en el que se obtienen los documentos de abajo hacia arriba, siendo la última dentro de la carpeta la primera factura obtenida y la primera de la carpeta (debajo de la factura original de la mercancía) la última obtenida, quedando como “carátula” la factura original de compra identificada con el número de contenedor asignado por Epicor, luego la información del transporte nacional en caso de contar con ella, factura final del operador logístico donde se especifican los pagos a terceros, factura con seguro internacional y flete internacional, pagos al puerto y cotización internacional de flete y gastos en puertos realizada por el operador logístico.

Imagen 34. Orden soportes físicos.



Fuente: elaboración propia.

6. Aportes a mi Formación Personal.

Durante el proceso de prácticas en Almacenes e Industrias ROCA el estudiante pudo adquirir e implementar nuevos conocimientos y habilidades, esta se puede considerar como la primera experiencia laboral real como negociador internacional y gracias al tamaño de la empresa se pudo desarrollar diferentes aptitudes y competencias, actitudes como la responsabilidad sobre las actividades y deberes a realizar, dentro de las funciones como apoyo al departamento de compras internacionales le permitió al estudiante identificar deberes y responsabilidades específicas a las tareas en el cargo y lo llevaron a preocuparse diariamente por su correcto cumplimiento, al mismo tiempo el correcto seguimiento de cuestiones como el horario de trabajo y la correcta implementación del código de vestimenta de la empresa permitió el desarrollo e implementación de una rutina diaria para llevar a cabalidad estas actividades, de igual manera el respeto por los compañeros de trabajo con quienes se compartían espacios todos los días durante los 6 meses de proceso de prácticas. Por otra parte habilidades como la comunicación para llevar a cabo un trabajo en equipo adecuado y acertado, la dependencia entre cargos llevó a que las funciones de apoyo se viesen relacionadas con múltiples personas de diferentes áreas dentro y fuera de la empresa, por lo que la capacidad de comunicarse de una forma asertiva por correo electrónico o llamada telefónica siempre fue vital desde el primer día, de igual manera la formalidad a la hora de solicitar la información para evidenciar el respeto hacia los compañeros y demás colaboradores externos a la empresa.

7. Aportes a mi Formación Profesional.

Como negociador internacional en formación las funciones desempeñadas al interior de Almacenes e Industrias ROCA permitieron la aplicación de todos los conocimientos adquiridos

durante 5 años de formación en la Universidad Luis Amigó, fue necesario la implementación de todos los conocimientos sobre términos de negociación; se utilizó con frecuencia los INCOTERMS más comunes (EXW, FOB, CIF, DDP); se realizaron funciones relacionadas con negociación internacional como lo fueron la cotización de proveedores internacionales para la compra e importación de materias primas desde diferentes países en Europa: España, Italia, Grecia, permitiendo así poner en práctica todo lo que en un principio solo se tenían como conocimientos académicos. Al mismo tiempo, acercándose a la culminación del proceso de prácticas el estudiante queda motivado a continuar con el aprendizaje que solo la experiencia laboral dentro del campo de los negocios internacionales le permitirá adquirir.

8. Conclusiones.

Se tiene como expectativa con el planteamiento de una ruta para el ingreso de la documentación de las operaciones internacionales al software de la empresa, facilitar el desarrollo del proceso de prácticas para los practicantes del futuro o las personas encargadas del cargo, la guía fue realizada con total detalle con el proceso llevado en la regularidad de las actividades del practicante por lo que se considera ser una ilustración lo suficientemente elaborada y detallada para su seguimiento y aplicación.

6 meses de aprendizaje y formación plasmados en un informe, una experiencia que para una persona sin ninguna experiencia laboral real en el campo de negocios internacionales puede ser tensionante, pero satisfactoriamente completada y culminada, se destaca el compromiso para el cumplimiento y realización de la actividad, la cual requiere poner en práctica todas las herramientas brindadas durante 5 años de formación en la Universidad.

Realizar las prácticas profesionales en una empresa del tamaño de Almacenes e Industrias ROCA puede ser muy beneficiosa para un estudiante de negocios internacionales o cualquier otra carrera profesional o técnica, la empresa tiene un largo recorrido por lo que el acceso a información al interior de la misma permitirán el uso de todas las habilidades y competencias adquiridas por el estudiante durante su formación, de igual manera la estabilidad de la misma permitirá tener contacto con personas con más de 20 años de experiencia dentro de la organización, quienes brindan un gran soporte y apoyo para el aprendizaje y seguimiento de procesos dentro de los diferentes cargos. De igual manera el ambiente laboral dentro de la empresa permite al estudiante sentirse en un espacio de aprendizaje seguro que lo motive a continuar creciendo profesional y personalmente.

La Universidad Católica Luis Amigó brinda las herramientas indicadas para el mercado laboral colombiano, Excel básico e inglés intermedio, 2 herramientas esenciales para la ejecución de la gran mayoría de cargos relacionados con negocios internacionales, herramientas como Power BI o diferentes herramientas informáticas para el análisis de datos deberán ser aprendidas externamente por el estudiante, al igual que un inglés avanzado que le permita destacarse dentro del competitivo campo laboral de los negocios internacionales. Los conocimientos específicos de la carrera son también brindados durante los 5 años de formación pero por la naturaleza de la carrera dependerá de cada futuro profesional seguir informándose y educándose para poder mantenerse competitivo en el tiempo, herramientas como la comunicación y el trabajo en equipo deberán ser aprendidas individualmente y con la experiencia, será muy importante la confianza no solo como profesional sino también como persona para permitirse buscar el crecimiento y mejorar sin importar los errores que se cometan en un inicio de nuestras actividades como profesionales.

El docente Camilo Higuita confía plenamente en las capacidades de sus estudiantes por lo que contar con él como apoyo facilita en gran medida la realización del informe, durante el proceso de realizar el informe de prácticas, siempre estuvo disponible para resolver dudas e inquietudes y brinda asesorías a tiempo para el cumplimiento de los plazos estipulados en el plan académico de la Universidad.

9. Recomendaciones.

Para todos los compañeros dentro de Almacenes e Industrias ROCA, agradecer en gran medida por haber brindado un espacio cálido y cómodo para un practicante completamente nuevo al interior de la organización, para todos los miembros de la oficina de gerencia muchas gracias, ellos fue con quienes se estableció una relación más cercana y con quienes se compartía diariamente desde el ingreso hasta la salida, a los otros practicantes de la empresa con quienes compartía espacios durante la hora de almuerzo, muchas gracias, fueron un apoyo para sentirse más bienvenido dentro de la empresa, compartir con personas que están en una situación y un rango de edad similar al propio permite al practicante sentirse aún más cómodo de cómo nos permiten todos los colaboradores al interior de la empresa.

Agradecer al profe Camilo Alberto Higuita Cárdenas, quien siempre estuvo presente durante la realización del informe de prácticas, su metodología permite al practicante poder realizar con total tranquilidad sus funciones dentro de la empresa y al mismo tiempo el informe sin ningún tipo de presión ni estrés, la confianza que el profesor deposita en el practicante motiva a realizar el proceso de una manera responsable y con el mayor detalle para cumplir con las pautas estipuladas por la guía del trabajo, sus respuestas oportunas y detalladas para cada avance permiten al estudiante corregir y mejorar el trabajo para poder ser culminado exitosamente.

Para mi asesora Ibely Salazar González, jefe del área de compras al interior de ROCA, agradecerle por absolutamente todo, desde haber tenido la confianza en mí desde un principio y seleccionarme para realizar mis prácticas al interior de la organización y de permitirme poner en práctica todos mis conocimientos y aprovechar mis habilidades, la confianza y la fraternidad con la que guían al practicante al interior del departamento de compras, otorgando responsabilidades y entrenando aptamente desde el inicio permiten al estudiante poderse sentir lo suficientemente importante como para seguir con el proceso de crecimiento y aprendizaje del mundo laboral. De igual manera para Gerson Bernal Patiño, auxiliar de compras en ROCA quien también participó activamente en el proceso de prácticas y de entrenamiento al inicio del periodo laboral. Ambos fueron un pilar fundamental para el desarrollo de mis habilidades académicas y me permitieron ganar experiencia laboral que me motiva a seguir creciendo y aprendiendo para destacarme en el campo profesional. A la Universidad Luis Amigó y la Coordinación de Prácticas, agradecer ampliamente por el proceso pre práctica donde activamente se está buscando asistir y apoyar al practicante con la búsqueda de empresas y organizaciones para realizar el proceso de prácticas, al mismo tiempo buscando empresas que brinden un espacio digno y adecuado para que los estudiantes puedan aprender y ejecutar su proceso de práctica profesional de una forma adecuada. Por otra parte, es muy importante que al interior de la Universidad se brinde un poco más de profundidad para lo que será el futuro del campo laboral, gran parte de los estudiantes de la Universidad no cuentan con ningún tipo de experiencia laboral por lo que afrontar las prácticas profesionales completamente sin ninguna experiencia puede ser un poco agravante para su nerviosismo y ansiedad a la hora de comenzar y la Universidad cuenta con la capacidad para brindar algún tipo de introducción o guía para el futuro de los estudiantes próximos a culminar su proceso formativo.

10. Bibliografía.

- Domínguez, J. D. (2006). Optimización simultánea para la mejora continua y reducción de costos en procesos. Ingeniería y ciencia.
- Saldarriaga, D. L. (2019). Almacenes y centros de distribución. Manual para optimizar procesos y operaciones. Marge Books.

11. Webgrafía.

- Almacenes e Industrias ROCA (2022). *Conócenos*. Recuperado de:
<https://roca.com.co/conocenos/>
- IG (2024). *¿Qué son las materias primas y cómo operar en ellas?* Recuperado de:
<https://www.ig.com/es/materias-primas/que-son-las-materias-primas-y-como-operar>
- Banco Santander (2020). *¿Qué son los incoterms?* Recuperado de:
<https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms>

12. Anexos.

- Almacenes e Industrias ROCA (2019). *Bienvenida, historia y valores 2019*.
<https://t.ly/OCMTx>
- Almacenes e Industrias ROCA (2021). *Resumen estrategia ROCA 2021*.
<https://t.ly/A2OGO>