

Incursando en el Mundo de la Negociación.

Por

Karen Villegas Oquendo

Asesor

Luis Fernando Quirós Arango

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2021

Tabla de Contenido

| | |
|--|----|
| Reconocimientos | 2 |
| Resumen Ejecutivo..... | 3 |
| Glosario..... | 4 |
| Introducción | 9 |
| 1 Antecedentes | 10 |
| 2 Empresa Objeto de la Práctica | 13 |
| 2.1 Objeto Social..... | 13 |
| 2.2 Misión | 13 |
| 2.3 Visión..... | 14 |
| 2.4 Valores Corporativos | 14 |
| 2.5 Objetivos Estratégicos | 14 |
| 2.6 Rol Comercial | 16 |
| 3 Agencia Objeto de la Práctica | 16 |
| 3.1 Cargo Desempeñado | 16 |
| 3.2 Perfil del Cargo | 16 |
| 3.3 Objetivo del Cargo..... | 16 |
| 3.4 Funciones para Realizar | 16 |
| 3.5 Relación con otros Cargos | 18 |
| 3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo | 18 |
| 3.7 Condiciones de Trabajo | 19 |
| 3.8 Entrenamiento | 19 |

| | | |
|------|--|----|
| 3.9 | Competencias..... | 23 |
| 3.10 | Responsabilidades..... | 23 |
| 3.11 | Deberes | 23 |
| 3.12 | Riesgos del Cargo | 24 |
| 4 | Características de la Práctica..... | 24 |
| 4.1 | Justificación | 24 |
| 4.2 | Objetivo General:..... | 25 |
| 4.3 | Objetivos Específicos..... | 25 |
| 5 | Informe Ejecutivo..... | 26 |
| 6 | Aportes a Mi Formación Personal..... | 36 |
| 7 | Aportes a Mi Formación Profesional | 37 |
| 8 | Conclusiones | 38 |
| 9 | Referencias Bibliográficas | 39 |

Lista de Figuras

Pág.

Imagen 1. Logo Hacedb.....16

Imagen 2. Organigrama.....18

Lista de Tablas

Pág.

Tabla 1. Plan de entrenamiento.....19

Reconocimientos

Quiero agradecer a mi familia por todo su apoyo tanto económico como emocional en toda mi trayectoria universitaria, a mis amigos y pareja que estuvieron desde el primer día hasta el actual en los momentos más demandantes y especialmente a mis jefes y compañeros de trabajo por todo el conocimiento que me han transmitido y toda la paciencia y amabilidad que han tenido para resolver mis dudas e inquietudes.

Glosario

ARIBA: Plataforma de gestión de negocios y registro de proveedores, comúnmente utilizada por los negociadores para subastar proyectos de alta inversión.

Capex: Inversiones en activos fijos.

Línea Blanca: Se refiere al conjunto de electrodomésticos que se utilizan en la cocina, en la limpieza del hogar y en la ventilación.

Negociación ISC: Nombre del área donde se realizó la práctica, sus siglas ISC significan Insumos, Servicios y Capex.

OC: Orden de Compra, documento en pdf que se envía a los proveedores para indicarles que se adquirirá uno de sus Insumos o Servicios.

OEA: Operador económico autorizado, es una certificación emitida por la DIAN, Haceb está trabajando arduamente en sus procesos para lograr conseguir esta certificación.

Registro Info: Es el registro de un material que nuevo en la plataforma SAP, esto es necesario para poder solicitar ese material en una SOLPED.

SAP: Plataforma de gestión empresarial donde se llevan todos los procesos de generación de SOLPEDS, OC, registro de materiales, entre otras funciones utilizadas por otras áreas.

SOLPED: Solicitud de pedido, documento que generan los usuarios internos de la compañía para indicar que requieren un insumo o servicio, al ser este aprobado se genera la OC.

Resumen Ejecutivo

Este informe describe la práctica empresarial realizada en Industrias HACEB S.A., durante un periodo de seis meses, donde se describe el direccionamiento estratégico de la agencia de práctica, el cargo y las funciones realizadas con todo el nivel de detalle requerido.

El área que se presenta es la de negociación haciendo énfasis en materias primas, producto terminado y comercializado. Además, se colaboró con la certificación OEA.

Introducción

Haceb es una empresa Industrial y Comercial, se encarga de producir, transformar y comercializar electrodomésticos y gasodomésticos.

Dentro de su portafolio encontramos: Neveras, lavadoras, hornos, estufas, microondas, calentadores, campanas, lavaplatos, aires acondicionados entre otros electrodomésticos que durante años han sido de uso de los colombianos.

Dentro de los más de 4.000 trabajadores que hacen parte de la compañía y las decenas de áreas en las que estos se desempeñan encontramos el área de negociación, dividida en materias primas, producto comercializado e insumos, servicios y Capex, esta UBN se encarga de que Haceb pueda abastecerse de todos los materiales e insumos necesarios para su correcto funcionamiento diariamente. En esta área realicé mis prácticas profesionales.

1. Antecedentes

En 1940, José María Acevedo con 21 años compró por la suma de 90 pesos un pequeño taller de reparaciones eléctricas en Medellín. Por ese entonces, la Segunda Guerra Mundial generaba dificultades en el suministro de derivados del acero y de otros materiales usados por la industria militar, lo que anulaba las importaciones de productos nuevos. Esto se convirtió en una oportunidad para ampliar el objetivo del taller hacia la función industrial. Fue así como, en una demostración de iniciativa y esfuerzo individual, nació la Empresa produciendo con calidad los electrodomésticos que en un principio reparaba. Desde su fundación y hasta los años 60, el servicio técnico funcionaba paralelo a las actividades productivas y de venta como un valor agregado e implícito a la venta de los primeros electrodomésticos, pero solamente para atender las necesidades exigidas por las garantías.

En 1942, se comenzó producción con la fabricación de cocinetas.

En 1951 se amplió la línea de productos con las estufas eléctricas.

En 1956 se creó la línea de calentadores.

En 1966 se inició la producción de neveras totalmente porcelanizadas. Su éxito fue tan grande que llevó en 1984, a la construcción de la Planta Refrigeración como un sistema especializado dedicado a la fabricación de este electrodoméstico. En 1985 se empezó la producción de la línea de empotrar eléctrica compuesta de cubiertas, hornos y campanas para cocinas integrales.

En 1990 se obtuvo el Sello de Calidad Icontec para Refrigeradores Domésticos. Se lanzó al mercado la línea de gas formada por cocinetas de gas (1990), cubiertas de empotrar de gas y mixtas (1991), estufas (1991) y hornos de empotrar de gas (1995).

En 1993 se constituyeron las sucursales Cali, Bogotá y Eje Cafetero, para fortalecer la presencia de la Compañía en estas zonas de Colombia. En 1997 la Planta de Refrigeración logró la certificación ISO 9001 versión 1994.

En 1998, Industrias Haceb presentó la línea de refrigeración comercial: congeladores, refrigeradores y dispensadores de bebidas. Además, amplió su oferta de gasodomésticos para atender la masificación del uso de gas en Colombia y alcanzó el Sello de Calidad Icontec para los productos que funcionan con este tipo de fluido.

En 1999 la Empresa puso en marcha un nuevo modelo organizacional que le permitió dar una orientación más comercial al negocio y ampliar su portafolio de productos. Industrias Haceb S.A., obtuvo el premio Portafolio al Mejor Servicio Posventa en el país, reconociéndose su liderazgo en esta actividad comercial.

En 2000 la Compañía adoptó un nuevo modelo de estructura organizacional de tipo concéntrico, en donde la polivalencia entre las distintas áreas, el fortalecimiento de la cultura empresarial y la consolidación corporativa, fueron la clave para el crecimiento organizacional. A principios de este siglo Haceb implementó su Call Center, servicio centralizado que busca canalizar las necesidades de los clientes y usuarios de la Compañía en el ámbito nacional con el fin de brindar una respuesta ágil, rápida y oportuna.

En 2001 una recesión económica de talla mundial y un aumento de la tasa de desempleo, hicieron de este año un período difícil para la industria colombiana. Se presentó una fuerte disminución en la demanda de productos en el ámbito nacional e internacional. Sin embargo, Industrias Haceb continuó con una dinámica de cambios tecnológicos, estratégicos y gerenciales, que le permitieron continuar compitiendo exitosamente en el mercado de electrodomésticos y gasodomésticos.

En 2002 se consolidó el traslado de algunas áreas ubicadas en Guayabal hacia la moderna Planta de Calefacción Norte, ubicada en Copacabana (Antioquia), dotada con nuevas maquinarias, equipos y sistemas. Además, se continuó trabajando en un mejor acondicionamiento de las Plantas de Refrigeración y de Partes y Componentes. En cuanto a productos, se incursionó en el mercado con la fabricación y comercialización del Dispensador de Agua DHA 3.3 LT., la Cocineta GM2 Estándar y la línea de Neveras Soft Line.

En 2003 consciente de la necesidad de fortalecerse frente al ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), Industrias Haceb se consolidó como una empresa multimarca, adquirió tecnología que le permitió optimizar su producción y ampliación; y mejoró su portafolio de productos. En ese año, para lograr su consolidación nacional, adquirió la marca Icasa. En el marco de inversión en tecnología, se puso en funcionamiento el Sistema Integrado de Información ASW, con el objetivo de unir completamente toda la cadena de suministro. También se adquirió una herramienta de alta tecnología para diseño en 3D que permitió agilizar la producción, optimizar recursos y disminuir los tiempos de entregas. En marzo, Industrias Haceb se posicionó con el 25% de recordación de marcas de bienes durables, según un estudio de la Revista Dinero e Invamer Gallup.

En 2004 Industrias Haceb obtuvo la certificación ISO 9001 - 2000 unificada para sus procesos de Refrigeración y Calefacción.

En 2005 se logró la certificación de Gestión Ambiental ISO 14001, siendo la primera empresa en el país en obtenerla bajo la versión 2004. Se constituyó Haceb de Ecuador con el objetivo de aumentar el posicionamiento de la Empresa en el exterior.

En 2006, la Compañía fortaleció su posición en los mercados internacionales. Se firmaron los contratos con importantes empresas multinacionales del sector, que impulsaron a la Empresa

a ajustarse a los estándares mundiales. Adicionalmente, se constituyeron Haceb de Venezuela y Haceb de México. La reconversión tecnológica tuvo una especial importancia durante este año, en el cual se buscó adquirir nueva maquinaria y modernizar algunos procesos de producción. Para el mercado nacional se pusieron en funcionamiento dos nuevas salas de exhibición Haceb, donde se encuentra todo el portafolio de productos y se presta una completa asesoría al cliente. La primera se localiza en el barrio Guayabal de Medellín; la segunda está ubicada en las instalaciones de la Compañía en Copacabana. Se comenzó la comercialización de productos importados, con la marca y el respaldo Haceb.

En 2010 se inauguró la nueva planta de refrigeración (con una capacidad que llegaría en el corto plazo a 3.000 unidades por día), que ocupó un área de 18.000 metros cuadrados y en cuya construcción, acondicionamiento y montaje de maquinaria se invirtieron, en plena crisis, 20 millones de dólares, es decir, unos 40.000 millones de pesos.

Actualmente Haceb ocupa con sus plantas de refrigeración, calefacción y plásticos, más de 211 mil metros cuadrados en el municipio de Copacabana. Toda una fábrica de sueños donde se construyen Familias y Hogares Felices. (BlogHaceb, 2010)

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

Producción y comercialización de gasodomésticos y electrodomésticos además de la prestación de servicios de instalación, mantenimiento y reparación de los mismos. (Haceb, 2018)

2.2 Misión

Ofrecemos electrodomésticos con tecnología actualizada y diseño atractivo para el hogar y otros ambientes; cumplimos con las expectativas del mercado, con el compromiso de brindar el mejor

servicio integral, estilo y calidad de vida. Llegamos a la región andina y otros países americanos de alto potencial. (Gómez, 2014)

2.3 Visión

Seremos la mejor opción para los hogares en Colombia, con creciente participación en los mercados internacionales, con electrodomésticos de tecnología actualizada y diseño atractivo, fundamentados en:

Liderazgo en servicio integral a nuestros clientes y usuarios de la región.

El gran valor de nuestras marcas en la región.

Flexibilidad y capacidad de respuesta.

Procesos innovadores que agreguen valor.

Personal competente y de alto desempeño.

Alianzas de mutuo beneficio.

Ser una empresa socialmente responsable (Gómez, 2014)

2.4 Valores Corporativos

Integridad, Cercanía, Humanidad, Pasión y Apertura al Cambio. (Haceb, 2018)

2.5 Objetivos Estratégicos

Crecer rentablemente.

Es el primer desafío que tiene la organización y es tal vez la razón de ser de una compañía comercial como esta para que pueda ser sostenible y perdure en el tiempo, la empresa debe garantizar una sostenibilidad y sobre todo un crecimiento rentable que traiga buenos ingresos y dividendos a los socios.

Enamorar al cliente y consumidor.

Dentro de la filosofía de Haceb, hay un pilar muy importante y es este ya que, si se logra enamorar al cliente tradicional aún más de la marca y atraer a los nuevos clientes se logra las metas esperadas y un crecimiento en ventas sostenible y permanente.

Procesos eficientes.

Dentro de una compañía existen varios procesos que son los que garantizan la operatividad de la organización, sin embargo, siempre se deben revisar y optimizar para lograr el mayor provecho posible a un costo adecuado sin desperdicios ni fugas económicas:

1. Ciclo Operacional: El objetivo de la compañía es lograr bajar el ciclo operacional actual a 70 días con el fin de recuperar el dinero de la inversión realizada en un mejor periodo de tiempo.
2. Destrucción de Valor: Actualmente este es un rubro que viene aumentando y es muy perjudicial para la salud financiera de la compañía, es prácticamente botar dinero a la basura, este indicador se debe llevar a su mínima expresión para lograr invertir recursos en otras áreas que rentabilicen la compañía.
3. Ser Feliz: Si bien es cierto esta compañía tiene un ánimo de lucro como todas las empresas comerciales y todos sus colaboradores trabajan hombro a hombro para lograrlo, también la empresa quiere que sus colaboradores sean felices y trabajen dentro de un entorno de armonía que le permita vivir tranquilo y feliz a la par que da todo de sí para ayudar a la empresa en el cumplimiento de sus metas.

4. Clima Organizacional: Es muy importante garantizar el cumplimiento de este indicador ya que debe ser agradable trabajar en esta compañía dentro de un ambiente de cordialidad y respeto que garantice una armonía corporativa y un entorno positivo.
5. Accidentalidad: La empresa se prepara para evitar al máximo la accidentalidad y los eventos infortunados dentro de sus instalaciones y todos los procesos de la compañía.
(Haceb, 2018)

2.6 Rol Comercial

El rol comercial de Industrias Haceb S.A es la Comercialización y distribución de línea blanca.

3. Agencia Objeto de la Práctica



Imagen 1. Logo

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante de Negociación Insumos, Servicios y Capex.

3.2 Perfil del Cargo

Profesional: Negocios Internacionales, Administrador de empresas e Ingeniero Industrial.

3.3 Objetivo del Cargo

Seguimiento y Control: Usuarios – Proveedores.

3.4 Funciones para Realizar

Diligenciar formularios y enviar a las partes interesadas

Gestionar la firma de contratos, escaneo y guardarlos en la ruta

Seguimiento pólizas y contratos

Actualización de la Base de datos

Seguimiento a cotizaciones

Llegada de materiales

Apoyo en cierre de convocatorias

Solicitar referencias comerciales

Gestionar referencias comerciales que nos soliciten los proveedores.

Solicitar cada mes la cámara de comercio a tesorería.

Certificación OEA

Actualización de Registro Info

Facturación Electrónica

Apoyo en la recepción de facturas sin OC

Acta equipo Primario

Seguimiento de pedidos

Dejar tips que le han funcionado en todo su proceso de práctica.

Dejar acta de su gestión.

3.5 Relación con otros Cargos

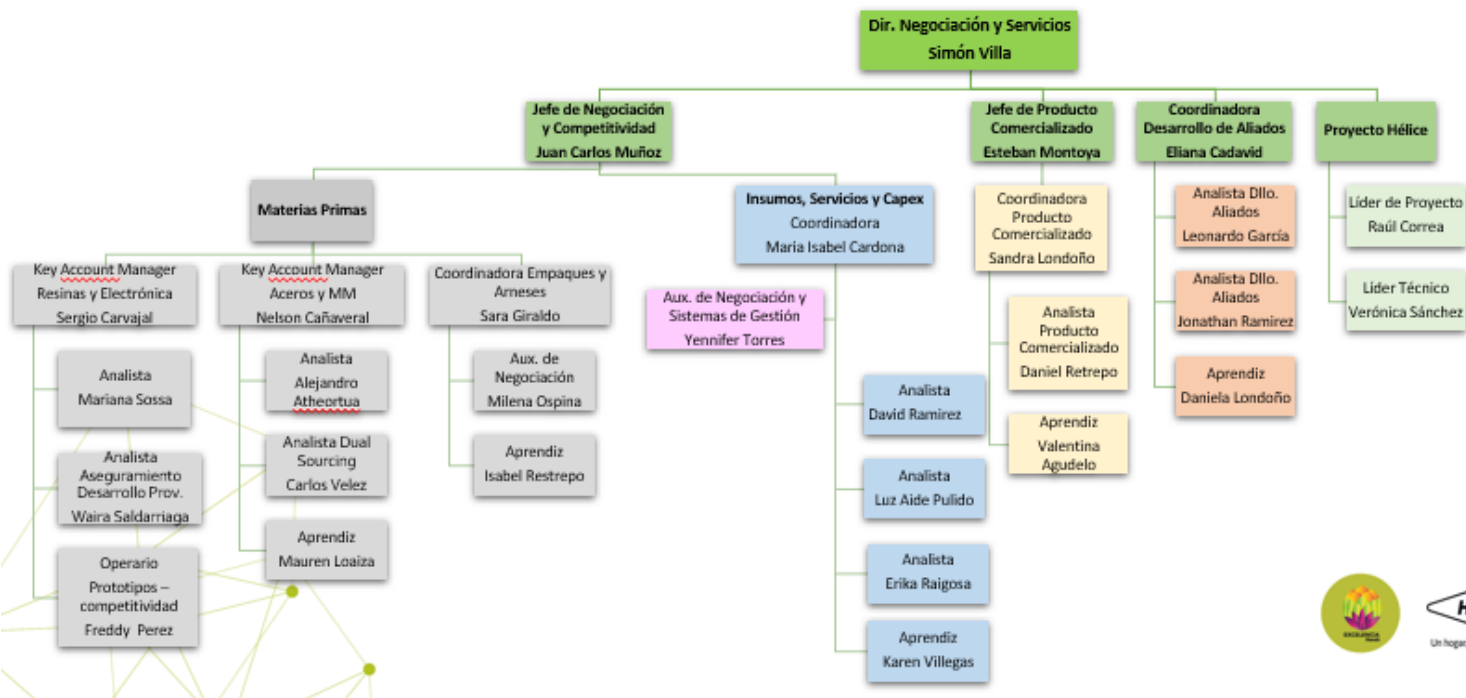


Imagen 2. Organigrama

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Licencia Office 365

Licencia SAP

Licencia SAP ARIBA

Licencia Teams

VPN forticlient

Correo electrónico con dominio propio

Computador portátil marca HP

Mouse alámbrico marca Kamy

Diadema alámbrica marca Poly

3.7 Condiciones de Trabajo

Trabajo desde casa (95% del tiempo) con esporádicas ocasiones de trabajo presencial en la planta de Copacabana.

Oficina dotada con escritorios, sillas de oficina, computadores de escritorio.

La empresa brinda almuerzo gratuito a quienes trabajan presencialmente.

3.8 Entrenamiento

Tabla 1. Entrenamiento

| Temas | Subtemas | Duración | Capacitador |
|---|------------------------------|-----------------|--------------------|
| Generalidades ISC | Generalidades | 1 hora | Luz Pulido C |
| 01_Actas_Equipos_Primarios | Actas | 20 min | Luz Pulido C |
| | Presentaciones | 15 min | Luz Pulido C |
| 02_Comite_compras | Actas Negocios | 20 min | David Ramirez |
| | PPt Negocios | 20 min | David Ramirez |
| 03_Indicadores_Direccion Contratos Insumos Serv y Capex | Contratos Scaneados | 15 min | Erika Raigosa |
| | Acuerdos de confidencialidad | 15 min | Erika Raigosa |
| | Otrosí | 15 min | Erika Raigosa |
| | Póliza | 15 min | Erika Raigosa |

| | | | |
|--|---|--------|-----------------|
| | Carta terminación contrato | 15 min | Erika Raigosa |
| | Contrato Marco | 15 min | Erika Raigosa |
| | Reclamación proveedores | 15 min | Erika Raigosa |
| | Declaración de encargados | 15 min | Erika Raigosa |
| | Contrato proveedor critico | 15 min | Erika Raigosa |
| | Contratos en proceso | 15 min | Erika Raigosa |
| | Acuerdos de Crédito | 15 min | Erika Raigosa |
| 03_Indicadores_Direccion Insumos Servicios y Capex 2021 | Proyecto Inversiones | 30 min | Luz Pulido C |
| | PPT_Plan_Trabajo_2021_I SC | 20 min | Luz Pulido C |
| | Tablero_mando_ISC | 20 min | Luz Pulido C |
| 03_Indicadores_Direccion Insumos Servicios y Capex PPT_Simon_y Jefes | Presentación Mensual a Simón y jefes | 15 min | David Ramirez |
| 04_Sistemas_de_Gestion | Basc | 20 min | Yennifer Torres |
| | Documentos procesos | 20 min | Yennifer Torres |
| | Formatos | 20 min | Yennifer Torres |
| | OEA | 20 min | Yennifer Torres |
| | OEA-BASC 2021 | 20 min | Yennifer Torres |

| | | | |
|---|-----------------------------|--------|------------------|
| 05_Proveedores | Proveedores Internacionales | 20 min | Yennifer Torres |
| | Proveedores Nacionales | 20 min | Yennifer Torres |
| 06_Insumos_servicios_capex Negocios | Negocios Menores a 20 | 20 min | Erika Raigosa |
| | Negocios Mayores a 20 | 20 min | Erika Raigosa |
| | Negocios Mayores a 100 | 20 min | Erika Raigosa |
| 06_Insumos_servicios_capex Seguimiento de tareas | Áreas usuarios | 20 min | Veronica Sanchez |
| | Negocios Recurrentes | 20 min | Veronica Sanchez |
| | Seguimiento de tareas | 20 min | Veronica Sanchez |
| | Seguimiento proyectos | 20 min | Veronica Sanchez |
| 03_Documentos_Haceb | Documentos generales | 20 min | Luz Pulido C |
| 04_Administracion UBN | BD Proveedores | 20 min | Erika Raigosa |
| | Biblioteca | 20 min | Erika Raigosa |
| | Plan de Trabajo | 20 min | Erika Raigosa |
| | Practicante | 20 min | Luz Pulido C |
| 05_Ordenes_Compra | Informes de OC Abiertas | 15 min | Luz Pulido C |
| | O.C Capex | 15 min | Luz Pulido C |

| | | | |
|----------------------------------|-------------------------------|--------|----------------------|
| | O.C Insumos | 15 min | Luz Pulido C |
| | O.C Servicios | 15 min | Luz Pulido C |
| | Resumen_gastos_proyectos | 15 min | Luz Pulido C |
| | Solped Abiertas | 20 min | David Ramirez |
| 07_Facturacion_electronica | Documentos_para_comunicado_FE | 20 min | Luz Pulido C |
| | Información_Proveedores_FE | 20 min | Luz Pulido C |
| Áreas atendidas por Verónica | Generalidades | 1 hora | Veronica Sanchez |
| Áreas atendidas por David | Generalidades | 1 hora | David Ramirez |
| Áreas atendidas por Erika | Generalidades | 1 hora | Erika Raigosa |
| Áreas atendidas por Luz Pulido | Diferentes áreas | 1 hora | Luz Pulido C |
| FE que llegan sin OC, ni usuario | Generalidades | 30 Min | David Ramirez |
| OEA | Generalidades | 2 hora | Maria Isabel Cardona |
| Pagina Intranet | Funciones de la plataforma | 30 min | Veronica Sanchez |
| Ariba | Sistema | 1 hora | Veronica Sanchez |

3.9 Competencias

Excel intermedio

Inglés B2

3.10 Responsabilidades

Seguimiento Órdenes de Compra

Gestión de Cotizaciones

Gestión de proveedores invitados a ARIBA

Actualización Base de Datos

3.11 Deberes

Asistencia a reuniones

Asistencia a cursos de la escuela Haceb

Envío de documentos solicitados por proveedores

Diligenciamiento de formatos

Envío de certificaciones comerciales

Enviar información de facturación electrónica a proveedores

Agregar a la biblioteca los portafolios solicitados

Solicitud de referencias comerciales

Búsqueda de facturas sin OC

Solicitar calificar a proveedores desde los usuarios.

Realizar acta de los equipos primarios

3.12 Riesgos del Cargo

Hackeo por parte de personas mal intencionadas con el fin de adquirir información confidencial de la compañía.

Robo del computador empresarial en los esporádicos casos de movilización hacia la empresa.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

La práctica empresarial es de magna importancia para el estudiante en cualquier área del conocimiento, desde mi experiencia particular en la facultad de ciencias administrativas, para una carrera tan teórica como lo es negocios internacionales, me atrevería a decir que la práctica profesional debería ser un requisito indispensable para la graduación de estudiantes que nunca hayan tenido ningún tipo de acercamiento con el mundo laboral. La práctica profesional te ayuda a crecer imprescindiblemente en todos los aspectos de tu vida, es necesario tener este primer acercamiento al mundo laboral para comprender las exigencias de este, para adaptarse a las dinámicas de los roles en las organizaciones, para adquirir el nivel de responsabilidad necesario para comprender que ahora tus decisiones y acciones pueden afectar por completo una compañía y especialmente la práctica empresarial es necesaria para poner en marcha toda la gran teoría que se aprende en la universidad, que en definitiva es casi imposible interiorizarla correctamente sin poder ejecutarla tú mismo.

4.2 Objetivo General

El objetivo general del practicante de negociación para el área de Insumos, Servicios y Capex es apoyar a los analistas en sus funciones para permitir su óptimo desempeño en los negocios, el practicante no sólo se encarga de gestionar los negocios pequeños, diligenciar los formatos de vinculación con los proveedores y mantener actualizada la base de datos del área, sino que acompaña a los negociadores en sus negocios de alta inversión y aprende de la ejecución de los mismos.

4.3 Objetivos Específicos

Permitir que fluyan correctamente los tiempos de entrega de las mercancías pactados por los proveedores mediante el seguimiento de los pedidos abiertos.

Permitir la correcta comunicación de los analistas con los proveedores mediante la actualización de la base de datos del área.

Permitir el buen manejo del tiempo de los analistas generando certificaciones y diligenciando formatos con información preestablecida.

Liberar la capacidad de los analistas mediante la gestión de negocios pequeños y cotizaciones inferiores a 20 millones.

5. Informe Ejecutivo

5.1 Permitir que fluyan correctamente los tiempos de entrega de las mercancías

pactados por los proveedores mediante el seguimiento de los pedidos abiertos.

Abrir el archivo de seguimiento de pedidos.

| Índice | Documento compras | Posición | Fecha documento | NIT | Nombre | Material | Texto breve | Por entregar (cantidad) |
|--------|-------------------|----------|-----------------|-----------|-----------------------------------|----------|--|-------------------------|
| 1 | 4500382958 | 90 | 20/01/2021 | 890941103 | EQUIELECT SAS | 2007644 | TIRA ZACK ZB 6, LGS: 11-20 | |
| 3 | 4500383317 | 10 | 21/01/2021 | 811045694 | TODVALVULAS SAS | 3014849 | ELIMINADOR AIRE 1/4 ATEMPERADORES COMI | |
| 4 | 4500385975 | 10 | 1/02/2021 | 900935511 | PRECISUR SAS | 3016743 | MODULO RELE I/O PARA PANEL IND780 | |
| 5 | 4500386152 | 10 | 2/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2005074 | TUBO HIERRO CUADRADO 1/2 CAL18 | |
| 6 | 4500386237 | 60 | 2/02/2021 | 860013704 | GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA SA | 2006513 | GAS PROPANO CP G-31 | |
| 7 | 4500386741 | 40 | 4/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2001193 | HIERRO PLATINA 1/8" X 1.1/2" | |
| 8 | 4500386741 | 50 | 4/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2000378 | HIERRO CUADRADO 3/4 X 3/4 | |
| 9 | 4500387405 | 10 | 8/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2000139 | BRONCE LATON CUADRADO DE 2 | |
| 10 | 4500387651 | 50 | 9/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2001181 | ACERO EJE AISI 1020 1.1/2" | |
| 11 | 4500389154 | 10 | 16/02/2021 | 890900099 | INDUSTRIAS ESTRA SA | 2010577 | PUNTO ECOLÓGICO DE 53 L DE TRES PUESTOS | |
| 12 | 4500389154 | 20 | 16/02/2021 | 890900099 | INDUSTRIAS ESTRA SA | 2010577 | PUNTO ECOLÓGICO DE 53 L DE TRES PUESTOS | |
| 13 | 4500389544 | 10 | 17/02/2021 | 900237546 | MANGUERAS Y CORREAS DE ANTIOQUIA | 2002861 | ACOPLE RAPIDO HIDRAULICO 1/2NPT ESFERA R | |
| 14 | 4500390264 | 130 | 19/02/2021 | 890941103 | EQUIELECT SAS | 2007347 | INTERRUPTOR COMPACT NS 64-80A | |
| 15 | 4500390264 | 180 | 19/02/2021 | 890941103 | EQUIELECT SAS | 2008079 | PULSADOR LUMINOSO REF XB4BW33G5 LED VERD | |
| 16 | 4500390275 | 40 | 19/02/2021 | 900237546 | MANGUERAS Y CORREAS DE ANTIOQUIA | 3012686 | ACOPLE RAPIDO FITTING 1/4 X ROSCA 1/8NPT | |
| 17 | 4500390659 | 10 | 22/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2010665 | TUBO NEGRO RDO Ø 1.1/4 CAL: 12 (2,5 MM) | |
| 18 | 4500390692 | 60 | 22/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2001544 | BRONCE LATON EXAGONO 3/8" | |
| 19 | 4500391546 | 10 | 24/02/2021 | 890941103 | EQUIELECT SAS | 2007702 | CABLE VEHICULO #20 AZUL | |
| 20 | 4500391794 | 10 | 25/02/2021 | 811045694 | TODVALVULAS SAS | 3013777 | VALVULA CIERRE RAPIDO 1/4 PARA GAS | |
| 21 | 4500391910 | 10 | 25/02/2021 | 860033653 | IMPOFER IMPORTADORA FERRETERIA | 4000722 | ALICATE PRESION EN C 11" | |
| 22 | 4500396414 | 10 | 14/02/2021 | 890913555 | FERROINDUSTRIAL SA | 2006782 | HIERRO PLATINA 1/8" X 1.1/2" | |

Identificar cuales proveedores se deben excluir de la lista de pedidos abiertos.

| Nit | Nombre del proveedor |
|-----------|-------------------------------------|
| 830103458 | IMPORTACIONES EL TUNGSTENO SAS |
| 890316233 | CODINTER SA |
| 890943055 | SUMINISTROS Y CONTROLES |
| 890901335 | ELECTROCONTROL SA |
| 890937010 | CASA FERRETERA S.A. |
| 800170737 | INTERNACIONAL FERRETERA SAS |
| 800244445 | HYCO SAS |
| 901353927 | SOLUCIONES EN TRANSMISIONES DE POTE |
| 890319790 | PROIMPO S.A.S |
| 890918347 | HERGAS LTDA |
| 900482757 | ELECTRICAS DE MEDELLIN |
| 92108144 | YOMAIRA ANDREA OCHOA |
| 890900769 | AUTOMATIZACION S.A. |
| 890935401 | BYR INGENIERIA DE FLUIDOS SAS |
| 900032799 | FERROTORNILLOS INTERNACIONAL LTDA |
| 8272894 | DANIEL ERNEY OCAMPO BOTERO |
| 900671882 | SOLENIS COLOMBIA SAS |
| 800121327 | TECNIEMPAQUES SAS |
| 71634427 | OSCAR JULIO BEDOYA RIOS |
| 860003168 | IMOCOM SA |
| 831161693 | ELIOTI INDUSTRIA S.A.C |

Activar el flujo para que envíe masivamente los correos preguntando a los proveedores por sus pedidos sin entregar.

Power Automate | Search for helpful resources | Environments: INDUSTRIAS HACEB SA ...

Flows > Seguimiento Pedidos

Details | Edit

- Flow: Seguimiento Pedidos
- Status: On
- Owner: Arley Dario Cano Echeverri
- Created: Sep 29, 01:08 PM
- Modified: Nov 11, 10:26 PM
- Type: Instant
- Plan: Per-user plan

Connections | Edit

- Excel Online (Business)
- Office 365 Outlook Permissions

Owners | Edit

KO A S

Run only users | Edit

Your flow hasn't been shared with anyone.

28-day run history | All runs

| Start | Duration | Status |
|-------|----------|--------|
|-------|----------|--------|

Agregar al archivo la respuesta del proveedor.

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I |
|-----|------------|-----------|-----------------------------|------------|-------------------------------------|--|-----------|---|---|
| 379 | 4500430049 | 890941103 | EQUIELECT SAS | | O.C enviada | No les llegó la OC | 9/11/2021 | | |
| 380 | 4500430326 | 890941103 | EQUIELECT SAS | 12/12/2021 | Posible fecha de entrega | Retraso en la importación | 9/11/2021 | | |
| 381 | 4500434647 | 860507111 | INTER SERVICIOS ELECTRI | 19/11/2021 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 382 | 4500404649 | 901315555 | MAQUINARTE S.A.S | | O.C entregada | FV-2-264 | 9/11/2021 | | |
| 383 | 4500404649 | 901315555 | MAQUINARTE S.A.S | | O.C entregada | FV-2-264 | 9/11/2021 | | |
| 384 | 4500447593 | 890938821 | GRUPO INDUSTRIAL BREMEN SAS | | Pendiente corrección solped usuario | | 9/11/2021 | | |
| 385 | 4500445760 | 811041020 | EQUIPEL SAS | 28/01/2022 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 386 | 4500423971 | 811045964 | AALCOM S.A.S | 5/01/2022 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 387 | 4500435468 | 890325192 | DETECTO DE COLOMBIA L | 9/11/2021 | O.C entregada | DC 3572 | 9/11/2021 | | |
| 388 | 4500441581 | 901119399 | GRUPO VIC SAS | 26/08/2021 | O.C entregada | recibido en la planta de haceb copacab | 9/11/2021 | | |
| 389 | 4500431844 | 901119399 | GRUPO VIC SAS | 6/10/2021 | O.C entregada | recibido en la planta de Haceb Copacab | 9/11/2021 | | |
| 390 | 4500447051 | 900896027 | PROTOLAB 3D SAS | | O.C entregada | | 9/11/2021 | | |
| 391 | 4500447051 | 900896027 | PROTOLAB 3D SAS | | O.C entregada | | 9/11/2021 | | |
| 392 | 4500447051 | 900896027 | PROTOLAB 3D SAS | | O.C entregada | | 9/11/2021 | | |
| 393 | 4500447051 | 900896027 | PROTOLAB 3D SAS | 22/11/2021 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 394 | 4500438127 | 900783338 | PUNTES GRUAS & ELEVA | 24/12/2021 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 395 | 4500438127 | 900783338 | PUNTES GRUAS & ELEVA | 24/12/2021 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 396 | 4500445554 | 890913321 | PREMAC SAS | | Pendiente corrección solped usuario | | 9/11/2021 | | |
| 397 | 4500441219 | 900953704 | EQUISOL EQUIPOS Y SOLU | 26/11/2021 | Posible fecha de entrega | Tenemos los filtros en bodega internac | 9/11/2021 | | |
| 398 | 4500441897 | 900953704 | EQUISOL EQUIPOS Y SOLU | 15/12/2021 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |
| 399 | 4500441897 | 900953704 | EQUISOL EQUIPOS Y SOLU | 14/10/2021 | O.C entregada | | 9/11/2021 | | |
| 400 | 4500447593 | 890938821 | GRUPO INDUSTRIAL BREMEN SAS | 15/12/2021 | Posible fecha de entrega | | 9/11/2021 | | |

Comunicar al usuario que realizó el pedido el estado de su entrega.

Correo: Karen Villegas Oquendo

NotiHaceb - Home

Manage your flows | Microsoft P...

outlook.office.com/mail/AAMkADcyMWEwNDZlTWMTMNGYzNi05YzJkLUUwODgwOTZjZmY1MgAuAAAAAAZNYpY2dkcRJ7IgwKGyJU5AQ8nhr2e8Tr5b%2FBg5de2...

Apps Traductor de Google Outlook Gmail Intranet Adobe sign Ariba Spend Manag...

Reading list

Outlook

Buscar

Llamada de Teams

Equipo Primario ISC

Mañana 7:30 AM Reunión de

Mensaje nuevo

Eliminar Archivo No deseado Limpiar Mover a Categorizar Deshacer

Elementos envia...

Elementos elimin...

Correo no desea...

Archivo

Notas

Correo electrónico...

Historial de conv...

OC 3505

OC abiertas 4

Seguimiento ARL...

Suscripciones de...

Carpeta nueva

Personal Archive - P...

OC abiertas - Industrias Haceb.

Yvanna Escalante <medellin@detectodecolombia.com> Vie 12/11/2021 9:46 AM

Para: Karen Villegas Oquendo

446934053.tiff 289 KB

Cordial saludo

Espero se encuentre bien

Anexo guía con su respectiva firma de recibido y fue facturado este mes con el consecutivo DC 3572

Quedon atenta

Yvanna Escalante

Asesora de Ventas | Detecto de Colombia

(57) 314 618 0656

(57) (604) 4441490

medellin@detectodecolombia.com

Diagonal 32 D #22 A SUR 19

Envigado- La Magnolia

www.detectodecolombia.com.co

Información importante: Estimado cliente, le informamos que la guía enviada a su correo electrónico es un documento de...

ventas.zona3668@hotmail.com

11:29 p. m. 8/12/2021

5.2 Permitir la correcta comunicación de los analistas con los proveedores mediante la actualización de la base de datos del área.

Identificar por el color demarcado en su NIT qué proveedores requieren que se actualicen sus datos en la base.

| Nit | Nombre del proveedor | Grupo de Compra | Negociador Encargado Del proveedor | Encargado de actualización | Clasificación | Celular Comercial | Correo Comercial | Nombre Gerente | Celular Gerente | Correo Gerente |
|-----------|-------------------------------------|-----------------|------------------------------------|----------------------------|---------------|-------------------|---|--------------------|-----------------|---|
| 960009323 | QUINTERO HERMANOS LTDA | Luz P | Luz P | Luz P | Insumos | | himenez@icec.com | | | |
| 900779397 | QUIMICOS ERCO SAS | David R | David R | David R | Insumos | 304 30 34 | somercial@quimicoserco.com-ventasusosporte@quimicoserco.com | | | |
| 830506179 | QUIMICA ORION SA | David R | David R | David R | Insumos | 3188395889 | ventas@quimicacion.com.co-ventas2@quimicacion.com.co | | | |
| 830124778 | QUICK HELP SAS | David R | David R | David R | Servicios | 3107373544 | juridico@grupouick.com | | | |
| 901959405 | QARA MEDICAL S.A.S. | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 315 4849511 | mlopera@garamedical.com | Monica Lopera | 315 4849511 | mlopera@garamedical.com |
| 810222288 | Punto Cardinal Comunicaciones Sas | David R | David R | David R | Servicios | 3105037072 | jeniffer.rua@puntocardinal.com | | | |
| 830066209 | PUNTES GRUAS Y POLIPASTOS HANSECOL | David R | David R | David R | Servicios | 3138927653 | dsmannique@hansecol.com.co | | | |
| 900783338 | PUNTES GRUAS & ELEVADORES ANTIOQUI | David R | David R | David R | Servicios | | pgeasas@gmail.com | | | |
| 900475729 | PSICOLOGIA OCUPACIONAL S.A.S | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 3224214 | dibarguen@psicol.co | Idier Torres | 3224214 | dibarguen@psicol.co |
| 900791793 | PROYECTOS Y SOLUCIONES INDUSTRIALES | Erika R | Erika R | Erika R | | | k.pico@prosoindsas.com-ventas@prosoindsas.com | | | |
| 900579271 | PROYECTOS Y DESARROLLOS | Luz P | Luz P | Luz P | Servicios | 3164450613 | contabilidad@prodesarrollos.com | | | |
| 300848347 | PROYENZA FERU | Erika R | Erika R | Erika R | | | mluzestuarandibar@gmail.com | | | |
| 890502101 | PROTURNO LTDA | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 3162425386 | contabilidad@hotelcasinointer | Alexander Trujillo | 3162425386 | contabilidad@hotelcasinointer |
| 900898027 | PROTOLAB 3D SAS | Luz P | Luz P | Luz P | Servicios | 3103414716 | info@used3d.com | Lissu Rodriguez | | lissu.rodriguez@protolab3d.com.comercial@used3d.com |
| 890922294 | PROTOKIMICA S.A.S | David R | David R | David R | Insumos | 316 832 46 73 | ventas@protokimica.com-asistencia@protokimica.com | | | |
| 830066381 | PROPUESTA EMPRESARIAL MYM LTDA | Erika R | Erika R | Erika R | Servicios | 3162382137 | arantxe@propuestaempresarial.com | | | |
| 900368278 | PRONOSTICA S.A.S | Luz P | Luz P | Luz P | Servicios | 3122431752 | callos.escober@pronostica.com.co | | | |
| 90169536 | PROMOTORA HOTELES URBABA S.A.S | Maria C | Luz P | Luz P | | | nehf.pereza@sanlamania.com.co | | | |
| 90119954 | PROMOTORA FRONTERA SUR S.A.S. | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 3220395 | carango@condonogomez.com | Guillermo Valencia | 3220395 | guvalencia@ultragroupi.a.com |
| 830512656 | PROINAS SAS | David R | David R | Karen V | Servicios | 3132572201 | medellin@proinas.net | Maria Teresa | 3164650114 | |

Comunicarse vía telefónica o email para actualizar esta información.

5.3 Permitir el buen manejo del tiempo de los analistas generando certificaciones.

Identificar el NIT y razón social del proveedor que requiere certificación.

AutoSave On BD GENERAL Actualizad... Last Modified: mié, at 5:33 p. m. Search (Alt+Q) Karen Villegas Oquendo

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View Help

Century Gothic 11 Font Wrap Text Number Conditional Formatting Format as Table Cell Styles Insert Delete Format Sort & Filter Find & Select Analyze Data Sensitivity

B239 PROYECTOS Y SOLUCIONES INDUSTRIALES

| Nit | Nombre del proveedor | Grupo de Compr | Negociador Encargado Del proveedor | Encargad o de actualiz | Clasificaci | Celular Comercial | Correo Comercial | Nombre Gerente | Celular Gerente | Correo Gerente |
|-----|--|----------------|------------------------------------|------------------------|-------------|-------------------|---|--------------------|-----------------|------------------------------------|
| 230 | 860009323 QUINTERO HERMANOS LTDA | Luz P | Luz P | Luz P | Insumos | | firmenest@icec.com | | | |
| 231 | 900779357 QUIMICOS ERCCO SAS | David R | David R | David R | Insumos | 304 20 34 | comercial@quimicoserco.com-ventas@quimicoserco.com | | | |
| 232 | 830506179 QUIMICA ORION SA | David R | David R | David R | Insumos | 3168335889 | ventas@quimicaorion.com.co-ventas7@quimicaorion.com.co | | | |
| 233 | 830124778 QUICK HELP SAS | David R | David R | David R | Servicios | 3107973544 | juridico@grupquick.com | | | |
| 234 | 901359405 QARA MEDICAL S.A.S | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 315 4849511 | mlopera@qaramedical.com | Monica Lopera | 315 4849511 | mlopera@qaramedical.com |
| 235 | 810222268 Punto Cardinal Comunicaciones Sas | David R | David R | David R | Servicios | 3105037072 | jeniffer.rua@puntocardinal.com | | | |
| 236 | 830066209 PUENTES GRUJAS Y POLIPASTOS HANSECOL | David R | David R | David R | Servicios | 3138927653 | dismanique@hansecol.com.co | | | |
| 237 | 900783338 PUENTES GRUJAS & ELEVADORES ANTIOQUI | David R | David R | David R | Servicios | | pgesas@gmail.com | | | |
| 238 | 900475729 PSICOLOGIA OCUPACIONAL S.A.S | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 3224214 | dbarguen@psicol.co | Idier Torres | 3224214 | dbarguen@psicol.co |
| 239 | 900791793 PROYECTOS Y SOLUCIONES INDUSTRIALES | Enika R | Enika R | Enika R | Servicios | | lpico@prosoindas.com-ventas@prosoindas.com | | | |
| 240 | 900579271 PROYECTOS Y DESARROLLOS | Luz P | Luz P | Luz P | Servicios | 3164450613 | contabilidad@prodesarrollos.com | | | |
| 241 | 900848347 PROVENZA PEJU | Enika R | Enika R | Enika R | Servicios | | risularresta@arlabar@gmail.com | | | |
| 242 | 890502761 PROTURNO LTDA | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 3162425386 | contabilidad@hotecasinojeterri.com | Alexander Trujillo | 3162425386 | contabilidad@hotecasinojeterri.com |
| 243 | 900989327 PROTOLAB 30 SAS | Luz P | Luz P | Luz P | Servicios | 3133414716 | info@usadfarmacom-lisau.rodriguez@protolab30.com.comercial@usadfarmacom | | | |
| 244 | 890522294 PROTOKIMICA S.A.S | David R | David R | David R | Insumos | 316 832 46 73 | ventas@protokimica.com-asistencia@protokimica.com | | | |
| 245 | 830066981 PROPUESTA EMPRESARIAL MYM LTDA | Enika R | Enika R | Enika R | Servicios | 3152382137 | amirez@propuestasempresarial.com | | | |
| 246 | 900368278 PRONOSTICA S.A.S | Luz P | Luz P | Luz P | Servicios | 312243752 | carlos.escobar@pronostica.com.co | | | |
| 247 | 901159536 PROMOTORA HOTELES URABA S.A.S | Maria C | Luz P | Luz P | Servicios | | nefi.perea@sanlamarca.com.co | | | |
| 248 | 901119554 PROMOTORA FRONTERA SUR S.A.S | Maria C | Maria C | Karen V | Servicios | 3220355 | carango@fronteragomez.com | Gustavo Valencia | 3220355 | guvalencia@ultraingroup.a.com |
| | 830526556 PROINAS SAS | David R | David R | Karen V | Servicios | 3132572201 | ruedelli@proinas.net | Maria Teresa | 3164650114 | |

Activos 2020 BD Proveedores Activos 2019 Internacionales Insumos Hojas Categorías

Ready 72%

11:30 p. m. 8/12/2021

Ingresar a SAP e identificar el monto de facturación y el año de creación del proveedor.

Lista Irabar Pasar a Vistas Entorno Opciones Sistema Ayuda

Visualización de impresión

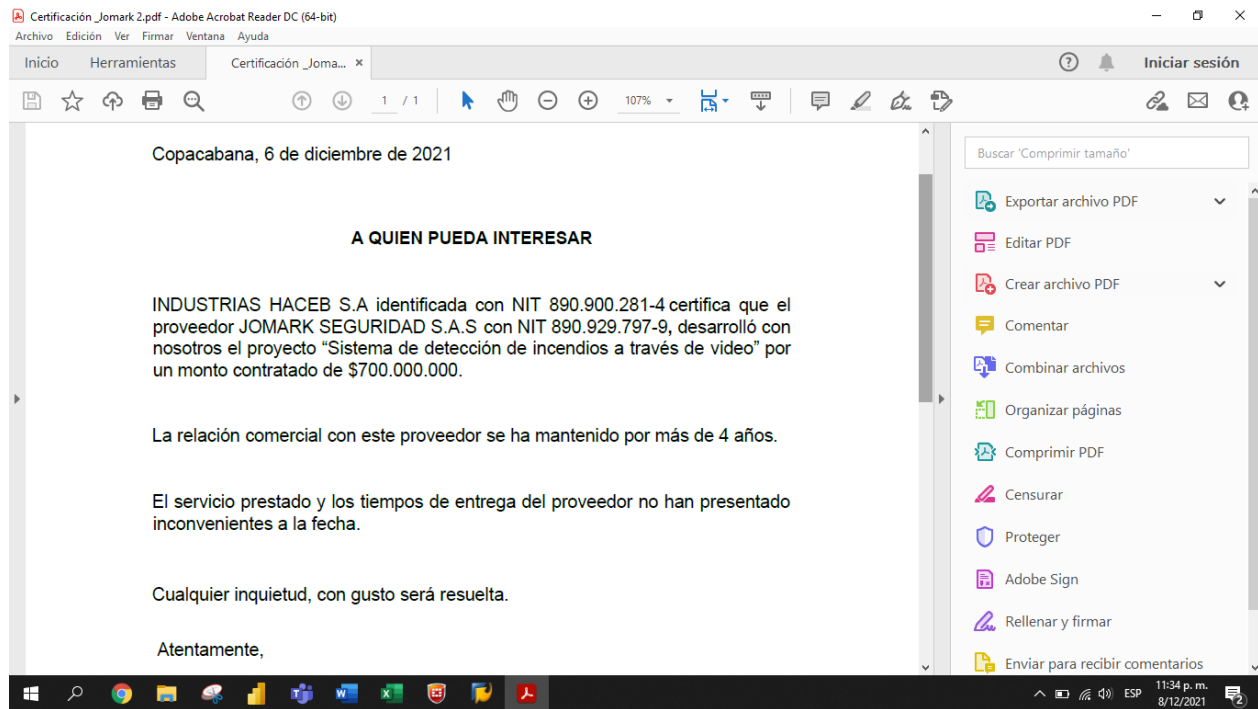
Documentos de compras p. número de documento

| Fecha doc. | Doc.compr. | Material | Go.artic. | Texto breve | Mon. | Cantidad | Por entr. | Gcp | Prov./Ce.sum. | Ce. | UM | UMA | Prc.neto | Pos. | Valor neto | B.Am. | Contr. | Por calc. | Por calc | |
|------------|------------|----------|---|--|------|----------|-----------|-----------|---------------|-------------|------|-----|----------|--------|------------|---------|--------|-----------|----------|-------|
| 08.12.2021 | 4500456345 | 2007032 | IN013 | ESTOPA | COP | 20 | 20 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | KG | 10.650 | 10 | 213.000 | 1001 | | 20 | 213.0 |
| 08.12.2021 | 2007066 | IN013 | PAPEL AGUA # 1000 (HOJA) | COP | 30 | 30 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 2.245 | 20 | 67.250 | 1001 | | 30 | 67.3 | |
| 08.12.2021 | 2007061 | IN013 | PAPEL AGUA # 180 (HOJA) | COP | 30 | 30 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 1.196 | 30 | 35.880 | 1001 | | 30 | 35.6 | |
| 08.12.2021 | 2007065 | IN013 | PAPEL AGUA # 600 (HOJA) | COP | 30 | 30 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 1.150 | 40 | 34.500 | 1001 | | 30 | 34.5 | |
| 08.12.2021 | 2009952 | IN013 | TELA ESMERIL # 80 (HOJA) | COP | 30 | 30 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 1.890 | 50 | 56.700 | 1001 | | 30 | 56.7 | |
| 08.12.2021 | 2009953 | IN013 | TELA ESMERIL # 120 (HOJA) | COP | 30 | 30 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 1.890 | 60 | 56.700 | 1001 | | 30 | 56.7 | |
| 08.12.2021 | 2003114 | IN002 | LUBRICANTE PENETRANTE WD-40 | COP | 2 | 2 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | GLN | GLN | 142.950 | 70 | 285.900 | 1001 | | 2 | 285.9 | |
| 07.12.2021 | 4500456270 | 2005968 | IN003 | CINTA AISLANTE SCOTCH 33 | COP | 2 | 2 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | ROL | ROL | 15.995 | 10 | 31.190 | 1001 | | 2 | 31.1 |
| 07.12.2021 | 4000087 | IN005 | DESTORNILLADOR PALA 1/8 | COP | 2 | 2 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 8.500 | 20 | 17.000 | 1001 | | 2 | 17.0 | |
| 07.12.2021 | 2007014 | IN013 | DISCO SISTEMA VELKRO #180 5 | COP | 50 | 50 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 1.700 | 30 | 85.000 | 1001 | | 50 | 85.0 | |
| 07.12.2021 | 2006142 | IN013 | DISCO VELCRO 6 GRANO 220 | COP | 50 | 50 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 1.700 | 40 | 85.000 | 1001 | | 50 | 85.0 | |
| 07.12.2021 | 2006714 | IN013 | CINTA DE ENMASCARAR 1/2" INS | COP | 10 | 10 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | M | M | 2.284 | 50 | 22.840 | 1001 | | 10 | 22.8 | |
| 07.12.2021 | 2005783 | IN013 | CINTA DE ENMASCARAR 1 INS | COP | 10 | 10 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | M | M | 3.750 | 60 | 37.500 | 1001 | | 10 | 37.5 | |
| 07.12.2021 | 2009915 | IN005 | DISCO MOTOR TOOL 32X2X0,45MM REF 426 DREM | COP | 25 | 25 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 7.089 | 70 | 177.225 | 1001 | | 25 | 177.2 | |
| 07.12.2021 | 2005722 | IN013 | UNA ATORNILLADOR ESTRELL 492BX | COP | 20 | 20 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 4.320 | 80 | 86.400 | 1001 | | 20 | 86.4 | |
| 07.12.2021 | 2006117 | IN005 | SIERRA 12 X 1/2 18TPI (HOJA) | COP | 12 | 12 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 4.300 | 90 | 51.600 | 1001 | | 12 | 51.6 | |
| 07.12.2021 | 2006305 | IN002 | TORNILLO ENSAMBLE DRYWALL 2 | COP | 400 | 400 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 58 | 100 | 23.200 | 1001 | | 400 | 23.2 | |
| 07.12.2021 | 2006915 | IN005 | TORNILLO DE ENSAMBLE DE 1/2 | COP | 400 | 400 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 45 | 110 | 18.000 | 1001 | | 400 | 18.0 | |
| 07.12.2021 | 2013389 | IN004 | MARCADOR CRC MARKER PEN AZUL | COP | 10 | 10 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 17.219 | 120 | 172.190 | 1001 | | 10 | 172.1 | |
| 07.12.2021 | 2006008 | IN004 | LOCTITE 495 SUPERBONDER 20 GRAMOS | COP | 2 | 2 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 33.765 | 130 | 67.530 | 1001 | | 2 | 67.5 | |
| 07.12.2021 | 2006615 | IN005 | CUCHILLA BISTURI ANCHO 25MM REF. SK4-25 | COP | 20 | 20 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 8.200 | 140 | 164.000 | 1001 | | 20 | 164.0 | |
| 07.12.2021 | 4001054 | IN005 | LLAVE DE TUBO 10 | COP | 1 | 1 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 49.700 | 150 | 49.700 | 1001 | | 1 | 49.7 | |
| 07.12.2021 | 4001055 | IN005 | LLAVE DE TUBO 14 | COP | 1 | 1 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 69.600 | 160 | 69.600 | 1001 | | 1 | 69.6 | |
| 07.12.2021 | 4500456262 | 4000562 | IN005 | JUEGO 10 DESTORNILLADORES PRO REF 69-172 | COP | 1 | 1 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 91.280 | 10 | 91.280 | 1001 | | 1 | 91.2 |
| 07.12.2021 | 4000370 | IN005 | ALICATE ELECTRICO STANLEY 8 | COP | 1 | 1 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 39.390 | 20 | 39.390 | 1001 | | 1 | 39.3 | |
| 07.12.2021 | 4000716 | IN005 | ALICATE (ALICATE APLICADO) | COP | 1 | 1 | C07 | 890800788 | SUMATEC SAS | COPA | UNI | UN | 73.607 | 20 | 73.607 | 1001 | | 1 | 73.6 | |

SAP

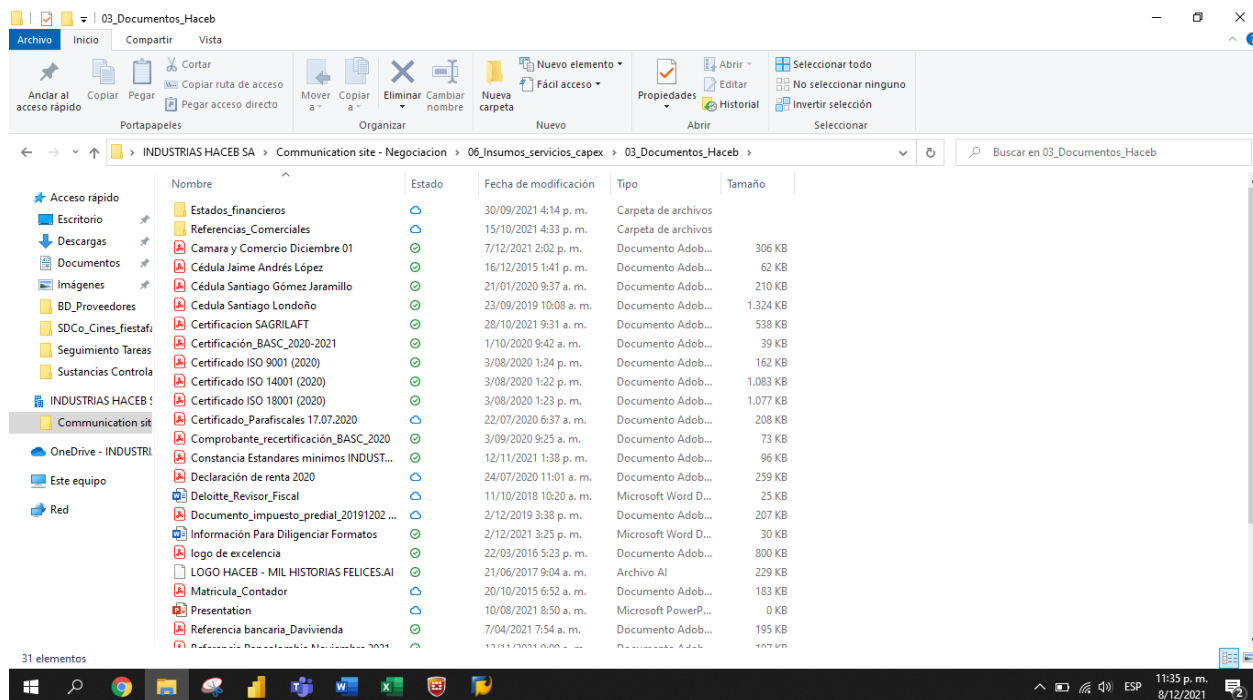
11:33 p. m. 8/12/2021

Redactar la carta y enviarla vía correo electrónico.

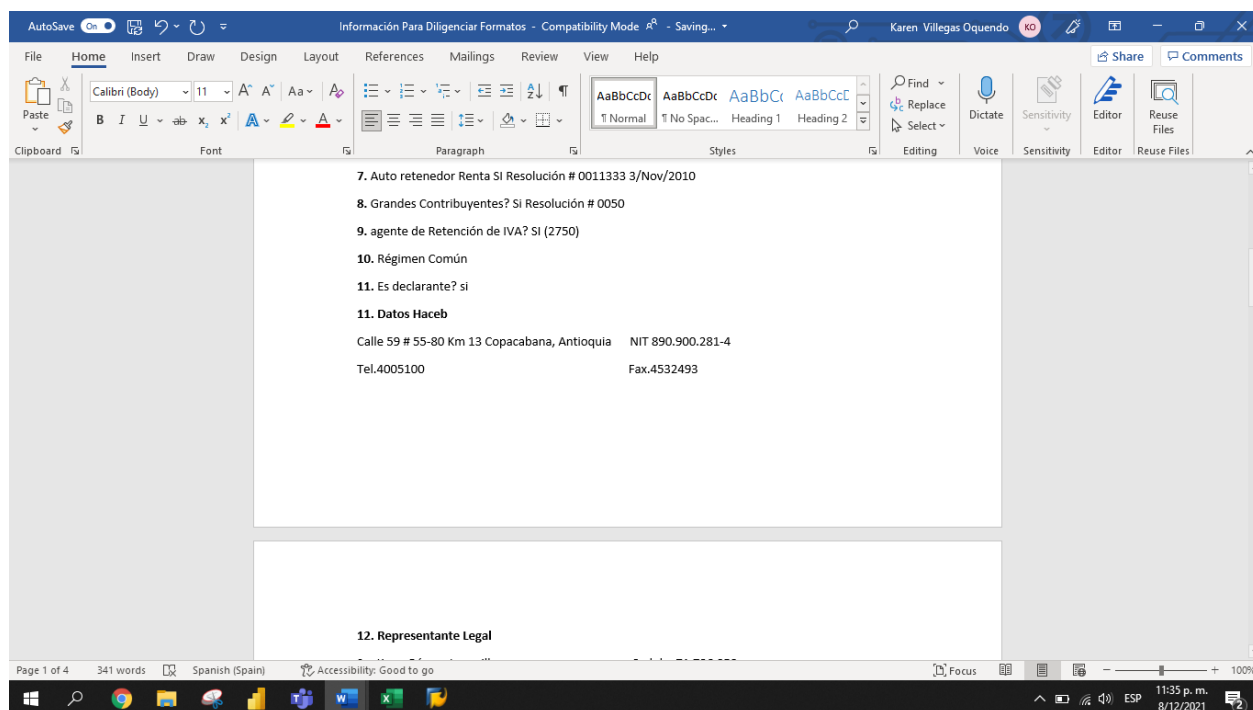


5.4 Permitir el buen manejo del tiempo de los analistas diligenciando formatos con información preestablecida.

- Ingresar a la ruta donde está toda la información de la empresa.



Tomar los datos que el formulario enviado por el proveedor requiere.



Diligenciar el formato.

Documentos para crearnos como clientes de Polideg. - firmado.pdf (PROTEGIDO) - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)

Archivo Edición Ver Firmar Ventana Ayuda

Inicio Herramientas Documentos para c... x

Buscar 'Reducir tamaño'

Exportar archivo PDF
 Editar PDF
 Crear archivo PDF
 Comentar
 Combinar archivos
 Organizar páginas
 Comprimir (Eliminar, insertar, extraer o girar páginas)
 Censurar
 Proteger
 Adobe Sign
 Rellenar y firmar
 Enviar para recibir comentarios

POLIDEG S.A.S. SOLUCIONES INDUSTRIALES **ULTRATEC 2.0**

FORMATO VINCULACION Y/O DE ACTUALIZACIÓN DE DATOS ASOCIADOS

PARA USO EXCLUSIVO DE POLIDEG S.A.S.

FECHA PROVEEDOR
 CLIENTE

TODOS LOS CAMPOS SON OBLIGATORIOS DE DILIGENCIAR

1. INFORMACIÓN DE REGISTRO

PERSONA NATURAL PERSONA JURIDICA NOMBRE O RAZON SOCIAL

DEPARTAMENTO CIUDAD NIT

TELEFONO DIRECCION

CELULAR E-MAIL

PAGINA WEB

POLIDEG S.A.S. **ULTRATEC 2.0**

11:36 p. m. 8/12/2021

Subir el formato al flujo de firmas para que sea firmado por el representante legal.

Inicio x +

aribaintegration.na3.echosign.com/account/homeJS#

Apps Traductor de Google Outlook Gmail Intranet Adobe sign Ariba Spend Manag... Reading list

Haceb Un hogar, mil historias felices. POWERED BY Adobe Sign

Inicio Enviar Gestionar Informes Practicante

Le damos la bienvenida, Practicante 2 EN CURSO 0 ESPERÁNDOLE EVENTOS Y ALERTAS

Enviar un documento para firmar

Solicitar firmas de un nuevo acuerdo o comience desde la biblioteca de plantillas y flujos de trabajo.

Solicitar firmas Comenzar desde biblioteca

Más opciones gracias a Adobe Sign

Envíe y gestione las firmas

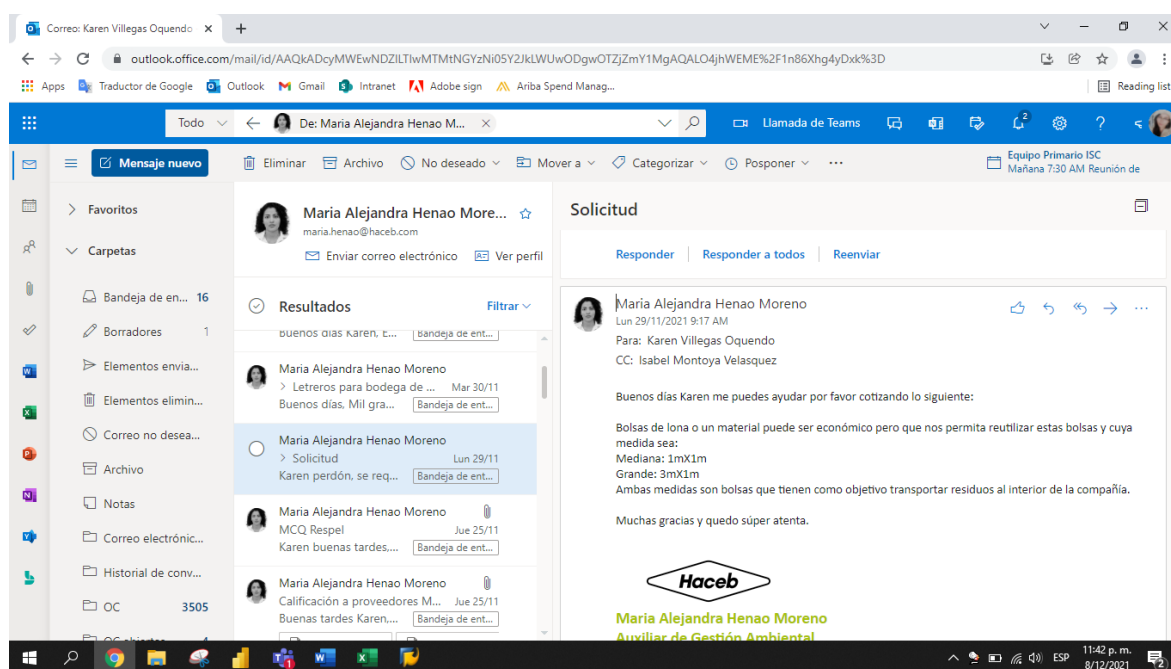
© 2021 Adobe. All rights reserved. Términos Revelación al consumidor Confiar Preferencias de cookies

11:37 p. m. 8/12/2021

Descargar el formato y enviarlo al proveedor junto al RUT, la cámara de comercio y cualquier otro documento requerido.

5.5 Liberar la capacidad de los analistas mediante la gestión de negocios pequeños y cotizaciones inferiores a 20 millones.

Identificar la necesidad del usuario mediante el bien o servicio solicitado.



Analizar los posibles proveedores que podrían cotizar este bien o servicio.

Solicitar cotización a los proveedores.

Correo: Karen Villegas Oquendo

outlook.office.com/mail/id/AAQkADcyMWEwNDZlLTlWMTMNGYzNi05Y2JkLUwODgwOTZmY1MgAQADVr2aoD5u9Lo%2B5juX%2BP%2Fw%3D

Todo op kolors

Mensaje nuevo Eliminar Archivo No deseado Mover a Categorizar Posponer Equipo Primario ISC Mañana 7:30 AM Reunión de

Resultados Filtrar

Resultados principales

- OP Soluciones Kolors - Faber Oca...
Cotización bolsas de lona... Mar 5:30 PM
Favor confirmar el re... Bandeja de ent...
COTIZACION N...
- OP Soluciones Kolors - Faber Oca...
Cotización sombrillas v... Lun 6:04 PM
Favor confirmar el re... Bandeja de ent...
COTIZACION N... 226 KB
- OP Soluciones Kolors - Faber Oca...
Cotización Juego didáctico... Mar 9/11
Favor confirmar el re... Bandeja de ent...
COTIZACION N...

Todos los resultados

OP Soluciones Kolors - Faber Oca...

Cotización bolsas de lona - Industrias Haceb.

Lun 6/12/2021 8:29 AM
Cco: puntografico <pungra@gmail.com>; paolondo@une.net.co

Señor proveedor.
Reciba usted un cordial saludo de parte de Industrias Haceb.

Nos comunicamos para solicitarle amablemente una **COTIZACIÓN** del siguiente requerimiento:

500 bolsas de lona:
250 bolsas medianas: 1mX1m
250 bolsas grandes: 3mX1m

Estas bolsas tienen como objetivo transportar residuos al interior de la compañía.

Por favor incluir la siguiente información:

- Disponibilidad.
- Precio del servicio.
- Servicio para la sede de Copacabana de Haceb. (Autopista norte Calle 59 # 55-80 Kilómetro 13.

KAREN VILLEGAS OQUENDO
Negociación Insumos, Servicios y Capex
Teléfono: (+574) 495460 (5024)

11:42 p. m. 8/12/2021

Compartir con el usuario las cotizaciones obtenidas y acordar el proveedor más competitivo por calidad o precio.

Correo: Karen Villegas Oquendo

outlook.office.com/mail/id/AAQkADcyMWEwNDZlLTlWMTMNGYzNi05Y2JkLUwODgwOTZmY1MgAQADVr2aoD5u9Lo%2B5juX%2BP%2Fw%3D

Todo op kolors

Mensaje nuevo Eliminar Archivo No deseado Mover a Categorizar Posponer Equipo Primario ISC Mañana 7:30 AM Reunión de

Resultados Filtrar

Resultados principales

- OP Soluciones Kolors - Faber Oca...
Cotización bolsas de lona... Mar 5:30 PM
Favor confirmar el re... Bandeja de ent...
COTIZACION N...
- OP Soluciones Kolors - Faber Oca...
Cotización sombrillas v... Lun 6:04 PM
Favor confirmar el re... Bandeja de ent...
COTIZACION N... 226 KB
- OP Soluciones Kolors - Faber Oca...
Cotización Juego didáctico... Mar 9/11
Favor confirmar el re... Bandeja de ent...
COTIZACION N...

Todos los resultados

OP Soluciones Kolors - Faber Oca...

Cotización bolsas de lona - Industrias Haceb.

OP Soluciones Kolors - Faber Ocampo <paolondo@une.net.co>

Mar 7/12/2021 5:30 PM
Para: Karen Villegas Oquendo
CC: 'OP Soluciones Kolors - Faber Ocampo' <paolondo@une.net.co>

COTIZACION No 32177 KARE... 139 KB

Favor confirmar el recibido de la cotización.

15 ANOS **Faber Ocampo O.**
Cotizaciones
Carrera 48 # 76D Sur 52 Oficina 301 • Mall Vegas Plaza
Teléfono: 540 6270 • Sabaneta, Antioquia

AVISO LEGAL: La ética y los valores son fundamentales para Industrias Haceb. Ayúdanos a

11:43 p. m. 8/12/2021

6. Aportes a Mi Formación Personal

Mis prácticas en Haceb impactaron en gran medida a mi formación personal, de Haceb me llevo el lado más humano de sus empleados, la importancia del trabajo en equipo, de la comunicación y de resaltar los aspectos positivos de las personas. Mi equipo de trabajo en Haceb me enseñó que parte de lo que hace a un equipo fuerte, sinérgico y consolidado es el preocuparse el uno por el otro, el comprender que todos hacemos parte de un mismo proceso y que al final que les vaya bien a todos hará que el proceso tenga excelentes resultados y todos los miembros del equipo se vean impactados positivamente gracias a esto. Además, otro enorme aporte a mi formación personal durante mis prácticas es que gracias a mi experiencia comunicándome diariamente con compañeros, usuarios y proveedores desarrollé mis habilidades comunicativas, ahora soy una persona que se expresa mejor y más fluido en público.

7. Aportes a Mi Formación Profesional

La oportunidad que me dio Haceb de realizar mis prácticas profesionales en su empresa aportó además de mi formación personal, a mi formación profesional, he aprendido de mis compañeros de trabajo sus técnicas para cerrar negociaciones y considero que actualmente tengo la capacidad de ocupar un cargo de analista de negociación tanto en Haceb como en otras empresas.

8. Conclusiones

En el desarrollo de la práctica empresarial y en cualquier acercamiento laboral es muy importante el trabajo en equipo y fortalecer las relaciones con los compañeros de trabajo.

Es muy importante que te sientes cómodo y reconocido en tus labores para que puedas entregar el 100% de tu potencial.

Haceb es una excelente empresa para realizar tus prácticas profesionales, el trato es muy humano y de verdad sientes la preocupación por el bienestar de los empleados.

Negocios internacionales es una carrera muy extensa y no solo se puede ejercerla en aduanas o logística, negocios es otra rama muy acogedora que puede adaptarse a las expectativas de algunos estudiantes.

Referencias Bibliográficas

<http://hacebelectodomaticos.blogspot.com/p/historia.html>

<https://www.haceb.com/institucional/empresa>

<https://slideplayer.es/slide/1643235/>