

Apoyo a la Gestión de Compras en

Ternium Colombia S.A.S

Por:

Luísa Fernanda Mesa Pacheco

Cooperador:

Juan Carlos Martínez

Asesora:

Rosa Jannet Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2023 01

Tabla de Contenido

Glosario	7
Resumen Ejecutivo	9
Introducción.....	10
1. Antecedentes	12
2. Empresa Objeto de la Práctica	15
2.1 Objeto Social.....	15
2.2 Misión	15
2.3 Visión.....	15
2.4 Valores Corporativos	15
2.5 Objetivos Estratégicos	17
2.6 Rol Comercial	17
3. Agencia Objeto de la Práctica	18
Fuente:	18
3.1 Cargo desempeñado	18
3.2 Perfil del Cargo.....	18
3.3 Objetivo del Cargo.....	19

3.4 Funciones para Realizar	19
3.5 Relación con otros Cargos	20
Fuente:	22
3.6 Herramientas y Equipo para la Ejecución del Cargo	25
3.7 Condiciones de Trabajo	26
3.8 Entrenamiento	26
3.9 Competencias	29
3.10 Responsabilidades	29
3.11 Deberes	30
3.12 Riesgos del Cargo	30
4. Características de la Práctica	32
4.1. Justificación	32
4.2 Objetivo General	34
4.3 Objetivos Específicos	34
5. Informe Ejecutivo	35
6. Aportes a Mí Formación Personal	49
7. Aportes a Mi Formación Profesional	50
8. Conclusiones	52

9. Recomendaciones.....	54
10. Bibliografía.....	56
11. Webgrafía.....	58
12. Anexos.....	59

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1.Línea de Tiempo.....	12
Ilustración 2. Ternium Hoy	14
Ilustración 3. Valores Corporativos.....	16
Ilustración 4. Logo.....	18
Ilustración 5. Estructura Organizacional	21
Ilustración 6.Inducción	28
Ilustración 7. Seguridad Ternium	32
Ilustración 8. Evidencia cierre con proveedor	37
Ilustración 9. Evidencia envío de solped.....	38
Ilustración 10. Evidencia Seguimiento ingreso de materiales.....	39
Ilustración 11. Evidencia seguimiento evidencias a la carga.	39
Ilustración 12. Evidencia Entrega de docs a exiros.....	40
Ilustración 13. Seguimiento Taco Docs.....	41
Ilustración 14. Evidencia PKL	42
Ilustración 15. Foto en reunión de compras.	43
Ilustración 16. Evidencia propuesta de valor (cronograma de actividades).	45
Ilustración 17. Evidencia propuesta de valor (Control de cierres).	45
Ilustración 18. Evidencia propuesta de valor (Emisión de Docs/Solpeds).....	46
Ilustración 19. Evidencia propuesta de valor (Reunión de Docs).	47

Ilustración 20 Glosario	47
Ilustración 21. Evidencia propuesta de valor (SAP).....	48
Ilustración 22 Tracking Maritime.....	59
Ilustración 23Capacitación Ternium	60

Glosario

Bill of Lading (BL): Es el documento más importante en una operación de transporte marítimo puesto que, actúa como contrato de transporte y está reconocido a nivel internacional.

B2B: es una sigla que define Back to Back, donde la venta y la compra están definidas desde un inicio.

Certificado de Calidad (MTC): Es un documento que solicita el importador para tener la seguridad de que los productos que adquiere gozan de unas garantías mínimas de calidad.

Certificado de Origen: Es un documento legal donde se indica el país de fabricación o producción de un bien, y con el fin de es acreditar que la mercancía procede realmente del país de origen.

EXIROS: Es una empresa de compras global, que ofrece soluciones integrales que van desde actividades de sourcing de proveedores, hasta la gestión de inventarios, dentro del Grupo Techint.

Factura Comercial (FC): Es el documento vinculante que conforma cualquier operación de compra venta.

Orden de Compra: Documento formal generado por el comprador de acero en el que solicita a un proveedor específico la venta de uno o más tipos de acero de acuerdo a las condiciones comerciales previamente acordadas. Estos requieren su liberación antes de la impresión a través de una estrategia de liberación.

Packing List: La gestión del PKL es necesaria dentro del funcionamiento interno de la compañía para áreas como gastos y logística. El proveedor hace envío de un packing list muy preliminar, por el que se proceder a complementarlo a partir de las facturas de TEPR, BL finales, PKL enviado por el proveedor, y el uso de SAP unificado.

Siderurgia: Es la técnica del tratamiento del mineral de hierro para obtener diferentes tipos de este o de sus aleaciones tales como el acero.

Resumen Ejecutivo

La práctica profesional se desarrolló con la empresa Ternium Colombia S.A.S, como apoyo en la gestión del área de compras.

En primer lugar, se presentó un corto recorrido histórico de la empresa, incluyendo la información general, misión, visión, rol comercial, organigrama, etc.

Posteriormente se describieron las funciones realizadas dentro del cargo durante el proceso de práctica.

Por otra parte, se realizó un informe ejecutivo, evidenciando como propuesta de mejora empresarial la modificación de una guía de aprendiz con el objetivo de que los futuros practicantes hagan revisión de esta misma, y puedan llevar a cabo con suficiente claridad y transparencia su proceso de aprendizaje.

La guía, cuenta con procesos teóricos y prácticos sobre las actividades y responsabilidades dentro del área, esto con el propósito de capacitar a un nivel superior todos los practicantes que quieran ejercer sus pasantes dentro de la compañía.

Finalmente, debo reconocer que los conocimientos aprendidos durante el proceso de formación académica dentro de la Universidad Católica Luis Amigó fueron de gran contribución para desarrollar de forma activa y precisa las funciones administrativas en el campo laboral.

Introducción

Ternium Colombia S.A.S es empresa líder en el rubro del acero que elabora un amplio rango de productos en las Américas. Con 17 centros productivos en Argentina, Brasil, Colombia, Estados Unidos, Guatemala y México, fabrica aceros de alta complejidad para proveer a las principales industrias y mercados de la región. Cuenta con un sistema productivo eficiente y altamente integrado. Las plantas abarcan el proceso completo de fabricación del acero, desde la extracción del mineral de hierro hasta la elaboración de productos de alto valor agregado para las industrias más exigentes. A través de una base industrial y tecnológica de alta eficiencia y una red comercial global, Ternium apuesta a la presencia de largo plazo, al compromiso con el desarrollo local y a la educación.

Es fundamental para cada estudiante poner en práctica todo lo aprendido durante su formación académica, es por tal motivo que dentro de las opciones, para poder optar al título de Negociador Internacional, está la realización de las prácticas empresariales donde, el estudiante (aprendiz) aprovecha aplicar todo el conjunto de conocimientos adquiridos, en este campo laboral; afianzando sus conocimientos, capacidades, habilidades, y destrezas, como también reforzando sus debilidades que no solo sirven de aportes para el estudiante, sino también a para la empresa en la que se lleva a cabo el desarrollo de estas prácticas.

Con el presente trabajo, podremos observar un sencillo y corto recorrido de la empresa Ternium, líder en el mercado del acero en Colombia, tal como se muestra a lo largo de este

proyecto, permitiendo hacer una mirada a su trayectoria, direccionamiento estratégico y estructura organizacional.

Seguidamente, se presentan las funciones y responsabilidades que se realizaron durante el periodo de prácticas, en el cual el aprendiz fue apoyo fundamental en la gestión del área de compras de la compañía.

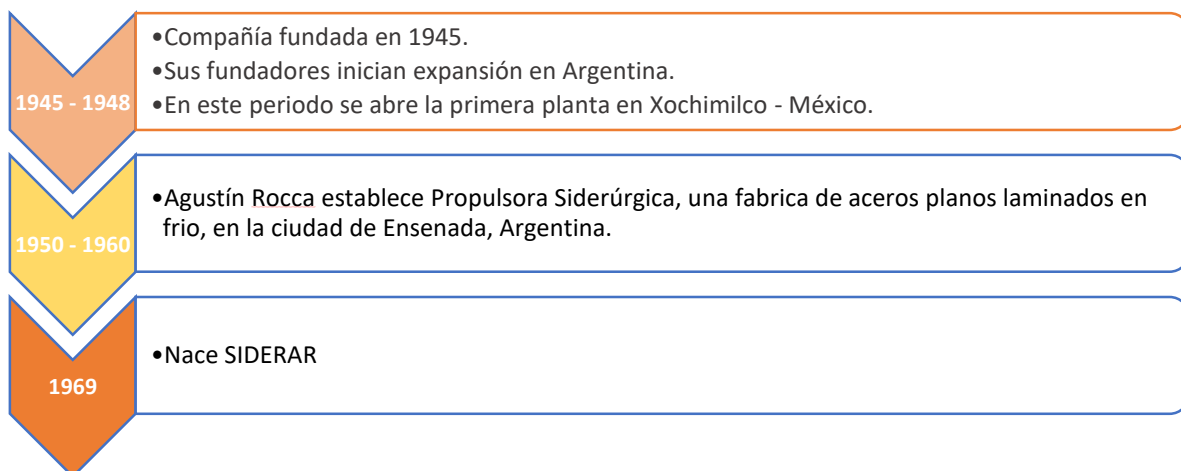
Adicionalmente, se presenta un informe donde, su objetivo principal es dar a conocer las funciones ejercidas en el proceso de desarrollo de la práctica profesional, como también, la presentación de una propuesta de valor, realizadas por el practicante en la empresa Ternium Colombia S.A.S.

1. Antecedentes

Ternium Hylsa es una compañía siderúrgica cuya historia se remonta al año de **1942** cuando fue fundada como Hojalata y Lámina S.A. (Hylsa) en la ciudad de Monterrey. Sus actividades abarcan desde la extracción de mineral de hierro en sus propias minas y la fabricación de acero, hasta la elaboración de productos terminados de alto valor agregado y su distribución. Abasteciendo a clientes de diferentes industrias tales como la automotriz, construcción, metalmecánica, línea blanca, envases, energía y transporte.

Con un capital inicial de 3 000 000 MXP (antiguos pesos mexicanos) y 179 trabajadores su producción en 1943 fue de 4300 toneladas de acero. Mediante la diversificación de productos de hierro y acero, para surtir al mercado nacional, incrementó su producción logrando producir 20 000 toneladas en 1948.

Ilustración 1. Línea de Tiempo



Fuente: Elaboración propia a partir de información recopilada de la empresa, 2022.

Para el año de **1992**, Techint adquiere la participación mayoritaria de la empresa estatal de acero Somisa (Argentina). Junto con Propulsora Siderúrgica, se crea Siderar. Algo que representó el principal impulso para la expansión nacional como internacional de la compañía. Ya para finales de la década de los 90, en consorcio, Techint gana la licitación de Sidor, la principal productora de acero en Venezuela, lo que dio inicio a la entrada de la compañía al territorio suramericano.

- **Década de los años 2000 hacia adelante:**

2005 – Crecimiento: El Grupo Techint adquiere Hylsa en México. Junto con Siderar y Sidor, la unión de las tres da origen a Ternium.

2006 – En Marcha: Ternium comienza a cotizar en la bolsa de Nueva York bajo el símbolo TX. Planta modelo.

2007 – Expansión: Ternium se consolida en México con la incorporación de IMSA, y gana presencia en Estados Unidos y América Central.

2010 – Colombia: Adquisición del 56% de acciones Ferrasa, principal distribuidora de acero en Colombia.

2012 - Brasil: Ternium ingresa al grupo de control de Usiminas.

2013 - Planta Modelo: Inauguración del Centro Industrial Ternium en Pesquería, en México.

2015: Adquisición del 100% de acciones Ferrasa, principal distribuidora de acero en Colombia.

2020: Comienza a operar la primera planta greenfield de Ternium en Colombia, ubicada en Palmar de Varela, Atlántico.

Para finalizar este recorrido histórico en la actualidad, Ternium es considerada como una de las más grandes e influyentes empresas del sector siderúrgico en todo Latino América, y está atravesando un proceso de expansión a nivel Europa y Norte América.

Ilustración 2. Ternium Hoy



Fuente: (Ternium Hoy, 2023)

De acuerdo con la imagen anterior, hoy en día TERNIUM fabrica anualmente 13.8 millones de toneladas de productos de acero terminado, y da empleo a 16,800 personas. Además, sus acciones se cotizan en la Bolsa de valores de Nueva York.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

Somos una empresa líder en el rubro del acero que elabora un amplio rango de productos en las Américas. Con 17 centros productivos en Argentina, Brasil, Colombia, Estados Unidos, Guatemala y México, fabricamos aceros de alta complejidad para proveer a las principales industrias y mercados de la región.

(Objeto Social Ternium)

2.2 Misión

Creamos valor con nuestros clientes, mejorando la competitividad y productividad conjunta, a través de una base industrial y tecnológica de alta eficiencia y una red comercial global.

2.3 Visión

Nuestra visión es ser la empresa siderúrgica líder de América, comprometida con el desarrollo de sus clientes, a la vanguardia en parámetros industriales y destacada la excelencia de sus recursos humanos.

2.4 Valores Corporativos

Compromiso con el desarrollo de nuestros clientes

Creación de valor para nuestros accionistas

Cultura técnica, vocación industrial y visión de largo plazo

Arraigo local, visión global

Transparencia en la gestión

Profesionalismo, compromiso y tenacidad

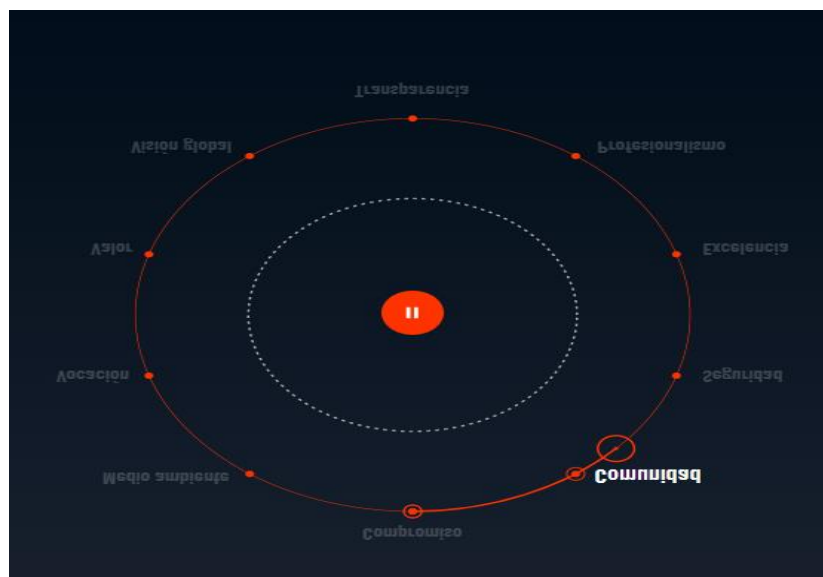
Excelencia y desarrollo de los recursos humanos

Cuidado de la seguridad y condiciones de trabajo

Compromiso con nuestras comunidades

Cuidado del medio ambiente

Ilustración 3. Valores Corporativos



Fuente: (Valores corporativos)

2.5 Objetivos Estratégicos

Los focos de atención de la compañía se establecen en su misión y visión en la cual se trazan sus objetivos fundamentales y se avocan a la existencia de la misma.

El objetivo principal de Ternium es mejorar el valor para los grupos de interés afianzando la posición de la compañía como productor líder en Latinoamérica y sólido jugador en las Américas, reforzando a la vez su competitividad. Las siguientes son sus estrategias:

Crear valores entre los accionistas.

Actuar con profesionalismo, compromiso y tenacidad.

Fomentar la excelencia y un adecuado desarrollo de los recursos humanos.

Crear condiciones adecuadas y segura de trabajo.

2.6 Rol Comercial

TERNIUM S.A.S Se dedica al comercio al por mayor de materiales para la construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción, los cuales son insumos para industrias como la construcción, automotriz, metalmecánica, energética y transporte. (Ternium, Rol Comercial Ternium, 2023)

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ternium Colombia S.A.S

Esta empresa fue constituida como sociedad por acciones simplificada, matriculada el miércoles 13 de abril de 1983 con domicilio registrado en la ciudad de Itagüí.

NIT No. 890932389.

Ilustración 4. Logo



Fuente: (Ternium L.)

3.1 Cargo desempeñado

El practicante será un apoyo fundamental para la gestión de compras. Deberá estar al pendiente de las reuniones y documentación de buques, atendiendo a las solicitudes de pedidos que se van cerrando, estar en contacto con todas las áreas y la gestión administrativa.

3.2 Perfil del Cargo

Ser crítico para mejorar los procedimientos en el área.

Trabajar en equipo.

Compras COL siempre está abierto a cosas nuevas-planes de mejora.

Tratar temas abiertamente, de impacto fuerte, pero con la reserva del caso.

Tener un buen desempeño en cada tarea y preguntarse si el ejercicio está bien hecho.

Sumar confiabilidad: dedicar un segundo más a la revisión de las órdenes.

No hay que tratar mal a los proveedores, pero hay que ser rudos para negociar.

3.3 Objetivo del Cargo

Describir el proceso de compra de acero en la organización Ternium S.A.S.

3.4 Funciones para Realizar

Realizar seguimiento a las solicitudes de pedidos emitidas por parte del área de planeación o comercial para generar las órdenes de compra correspondientes.

Realizar seguimiento a las órdenes de compra con el fin de garantizar la llegada del material.

Desarrollar tableros de control con el fin de tener una mejor gestión del área.

Hacer seguimientos a las reclamaciones y acciones de mejora levantadas asegurando su gestión y cierre.

Gestionar con los proveedores que todos los materiales lleguen con la documentación requerida, obteniendo con el proveedor la documentación pendiente (Factura, Bill of Lading, Certificado de Origen, Certificado de Calidad, Packing list, etc.), y entregarla de manera oportuna a EXIROS.

Realizar los respectivos PKL's para ingreso de materiales antes de la fecha de llegada de cada motonave.

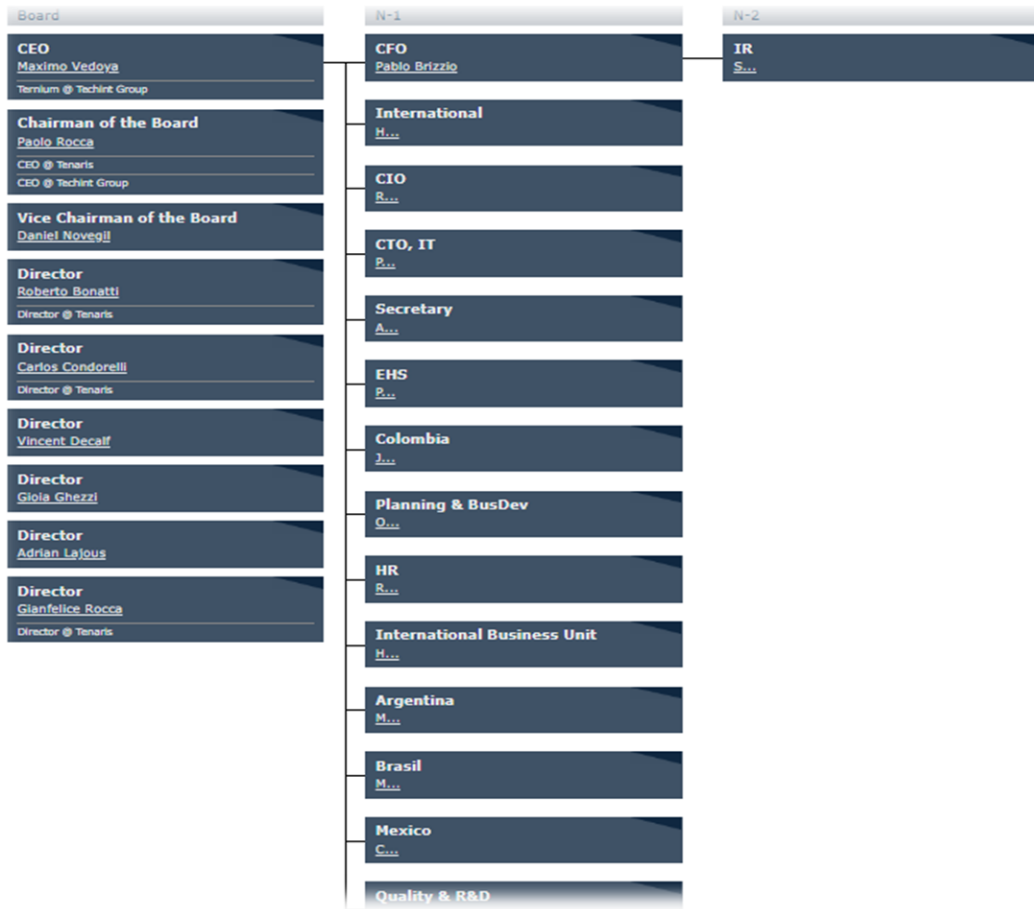
Participar y dirigir las reuniones llevadas a cabo durante el proceso de práctica.

Esta área es responsable de garantizar que el contrato/mail soporte/orden de venta sea acorde a la negociación con el proveedor e informar al área Comercial y planificación.

3.5 Relación con otros Cargos

Las siguientes imágenes hacen referencia a las áreas de la empresa y su respectiva estructura organizacional.

Ilustración 5. Estructura Organizacional





Fuente: (Estructura Organizacional)

Área Comercial: Es el área encargada de enviar las necesidades de material para las compras B2B (compras realizadas por Ternium para terceros) y trade, asimismo, garantizar el cargue y liberación de las solicitudes de pedido y por ultimo validar que los ítems asignados correspondan al material que se solicitó (norma, dimensiones, espesores, anchos etc.).

3.5.1 Organización

Mercadeo y Publicidad: Los equipos de Marketing están en contacto con todas las áreas de la compañía, escuchando siempre a nuestros consumidores y poniéndolos en el centro de todas nuestras decisiones.

Orientación al Cliente: Es el área encargada de brindar asesoramiento y acompañamiento directo a los clientes de la empresa, gracias a esta área, se logra mantener una relación continua y efectiva entre la empresa y sus clientes, ya sean nuevos o con un historial con la compañía.

Planeación: Es el área encargada de informar de la planeación del abastecimiento de productos para comercializar en cuanto a frecuencia y cantidades de abastecimiento, solicitar el pedido de productos comercializables y materias primas y solicitar el pedido para ventas directas de fábrica.

Producto: Es el área encargada del proceso productivo del material, transformación y creación del acero, dentro de esta se encuentra el corte, fundición etc.

Precio: Área encargada de promover estrategias comerciales de la empresa, además, se relaciona directamente con el área de producción porque por medio de esta área es que se marca el ritmo de producción y ventas de la empresa.

Comercialización: Es el área encargada de enviar las necesidades de material para las compras B2B (compras realizadas por Ternium para terceros) y trade, asimismo, garantizar el cargue y liberación de las solicitudes de pedido y por último validar que los ítems asignados correspondan al material que se solicitó (norma, dimensiones, espesores, anchos etc.).

Plaza: Esta área se conforma del punto de venta directo en las oficinas de la empresa, en la cual se brinda un soporte directo a quienes deseen adquirir los productos de la empresa, adicionalmente por medio de la página web y medios de contacto virtuales con los que cuenta la compañía.

3.5.2 Departamento Administrativo

Compras: El área es responsable de garantizar que el contrato/mail soporte/orden de venta sea acorde a la negociación con el proveedor e informar al área Comercial y planificación.

Pedidos: Por este medio se busca mantener siempre relación y contacto con proveedores competitivos y de calidad, adicionalmente dar con materiales de calidad que se adecúen a la transformación correcta de la materia prima para brindar productos terminados de calidad a los clientes; también se busca alcanzar la mejor relación calidad – precio.

Gestión Humana: Tiene como función diseñar planes, programas y procedimientos de empleo, capacitación y desarrollo del personal, así como la ejecución con el fin de que el personal tenga las competencias que el puesto requiere.

Logística: Área encargada de administrar las actividades necesarias para proveer los vehículos con el fin de cumplir con el abastecimiento de los centros de distribución, entregas a clientes y demás necesidades de movilidad para los productos que se comercializan por la compañía, actualmente esta área tiene el desarrollo operativo y de gestión contratada con un tercero.

3.6 Herramientas y Equipo para la Ejecución del Cargo

Para el desarrollo de las actividades laborales, se cuenta con las siguientes herramientas y equipos:

Equipo de Cómputo: Instrumento esencial utilizado para cada proceso relacionado al área de Compras.

SAP: Sistema de Gestión Empresarial, utilizado para administrar correctamente las compras.

Excel: Herramienta eficaz la cual permite la realización de diferentes tareas, desde el cálculo hasta el tratamiento de datos.

Correo electrónico: Enviar y recibir comunicaciones con otros cargos y proveedores. Es importante ya que facilita la forma de compartir información con los demás miembros de la empresa.

Teams: Contactos, reuniones y llamadas con los miembros de Compras UY / COL, COEX, Asercol, Comercial, y otras áreas de la empresa.

Steel Trader: Plataforma para hacer seguimiento a los documentos de embarque y a cada motonave en tránsito.

3.7 Condiciones de Trabajo

Método de Trabajo: 3x2, laborando 3 días en la empresa y 2 días de manera remota.

Jornada Laboral: Puntual llegada al puesto de trabajo, empezando labores desde las 7:00 AM y culminando a las 5:00 PM, con 1 hora de almuerzo.

Salario: Pago en efectivo por el Salario Mínimo Legal Vigente \$1.300.000 mensuales.

Incentivos: Reconoce mensualmente al aprendiz, apoyándolo económicamente durante la etapa de práctica de su formación. Ofrece un acompañamiento constante en su proceso de aprendizaje. Se le respeta el horario que necesite para asistir a sus clases académicas.

Reuniones: El practicante debe asistir a las reuniones programadas por parte del comité de compras.

3.8 Entrenamiento

El proceso de entrenamiento en cuanto al desarrollo del cargo está dado en tres momentos; el primero presentado por área de recursos humanos, llevándose a cabo una inducción respectiva de la empresa la cual tiene como tiempo 3 días, donde son

abordados por medio de unos módulos temas de seguridad, antecedentes, políticas, patrones de conducta y todos los conocimientos necesarios para el buen manejo dentro de la empresa, seguido a eso el practicante es evaluado presentando una serie de exámenes relacionados a los módulos estudiados.

En el segundo momento, el practicante es llevado a su área correspondiente por medio del jefe directo, en este caso el de compras, el cual le hace una breve introducción del cargo, y posteriormente va dirigido a su oficina donde es capacitado por el practicante anterior, en cuanto a los programas, herramientas, funciones y toda la guía de aprendizaje.

En el tercer momento, el analista de compras le presenta al practicante las actividades a realizar, las novedades con respecto a algunos temas e información a tener en cuenta para el desarrollo del cargo.

A continuación, se presenta tabla ilustrada del proceso de capacitación:

Ilustración 6.Inducción

Personal Inductivo	Tiempo	Temas
<p>Recursos humanos</p> <p>Alba Milena Álvarez (Jefe de Recursos Humanos)</p>	<p>8 Hr diarias, por 3 días.</p>	<p>Antecedentes de la empresa (misión, visión, valores corporativos).</p> <p>Manual de seguridad.</p> <p>Políticas de conducta.</p>
<p>Área de compras</p> <p>Juan Carlos Martínez (Jefe directo)</p>	<p>1 Hr.</p>	<p>Breve introducción para el desarrollo del cargo.</p>
<p>Practicante área de compras</p> <p>Santiago Pérez Botero (practicante anterior)</p>	<p>8 Hr. diarias, por una semana.</p>	<p>Programas: Excel, Correo electrónico, Teams, SAP, Steel Trader.</p> <p>Funciones y manejo del proceso de compras de acero.</p>
<p>Analista de compras</p> <p>Santiago Girón</p>	<p>8 Hr. diarias, por una semana.</p>	<p>Actividades a realizar, novedades e información a tener en cuenta para el buen desarrollo del cargo.</p>

Fuente: Elaboración propia

3.9 Competencias

Responsabilidad

Trabajo en equipo

Comunicación

Proactividad

Toma de decisiones

Pensamiento crítico

Liderazgo

Empatía

3.10 Responsabilidades

Ejecutar de manera integral el proceso de compra de acero de la organización.

Realizar seguimiento a las solicitudes de pedido generadas por parte de planificación para crear las OC correspondientes.

Gestionar con los proveedores que todos los materiales lleguen con la documentación requerida.

Obtener con el proveedor la documentación pendiente (Factura, Bill of Lading, Certificado de Origen, Certificado de Calidad, Packing list, etc.), y entregarla oportunamente a Exiros

Realizar los respectivos PKL's para ingreso de materiales antes de la fecha de llegada de cada motonave.

Liderar reuniones en cuanto a la actualización de los documentos y solpeds llevadas a cabo durante el proceso de práctica.

Emitir informes de los cierres de compras mes a mes.

3.11 Deberes

Comunicación y colaboración constante con el analista de compras para la ejecución de actividades.

Liderar reuniones en cuanto a la revisión de documentos de embarque y solicitudes de pedidos.

Asistir a la reunión del comité de compras todos los martes.

3.12 Riesgos del Cargo

Riesgos Leves:

Llegar con retraso o salir antes del lugar de trabajo.

Brindar mala atención a los proveedores.

Olvidar el carnet de registro para ingresar a la empresa.

Caminar o ir por las escaleras con el celular en la mano.

Riesgos Graves:

Las siguientes faltas conllevan a despido por parte de la empresa:

Negarse a realizar las funciones asignadas.

Ingresar a la empresa con el carnet no propio de la persona.

Sustraer los elementos del trabajo, sin permiso de la empresa.

Entrar a la empresa con elementos contundentes.

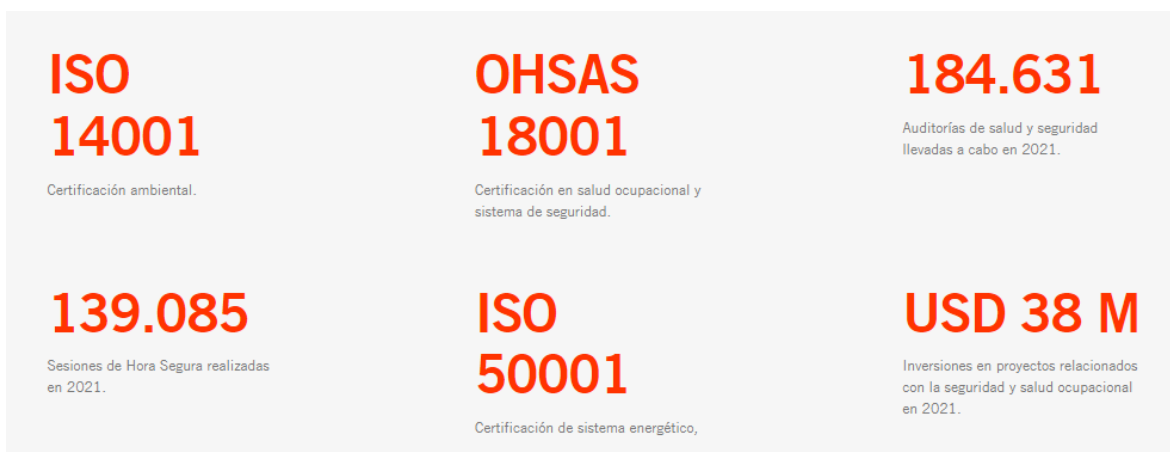
Llegar en estado de embriaguez o bajo efectos de estupefacientes.

Crear, compartir o modificar documentos o elementos que contengan información reservada propia de la empresa.

“La seguridad en Ternium es un valor que está integrado a nuestro negocio y sistema productivo. Tenemos una política de **Tolerancia Cero** ante exposiciones a lesiones graves y fatales. Esta vocación irrenunciable está presente en todos nuestros procesos, plantas industriales y cadena de valor”

A continuación, imagen en referencia a la política de seguridad en Ternium:

Ilustración 7. Seguridad Ternium



Fuente: (Politica de Seguridad)

4. Características de la Práctica

4.1. Justificación

Las prácticas profesionales realizadas en grandes empresas o multinacionales, potencian el aprendizaje teórico práctico del practicante que, de una u otra manera, entrará en el mundo laboral un poco más preparado y con herramientas que le permiten visualizar y generar un mejor desempeño dentro de su trabajo en vigencia.

La fórmula especializada de las prácticas como puente para adquirir una experiencia profesional e incluso poder acceder a un puesto fijo de trabajo es cada vez más admitida y valorada por jóvenes que requieren un empleo y puedan establecer una conexión con esta

misma. Es por esto que tanto la empresa como los estudiantes que se enmarcan en las prácticas, coinciden en los múltiples beneficios que aportan.

Los beneficios que obtendrá el practicante dentro de las prácticas empresariales, hace que su formación sea fortalecida en todos los aspectos posibles, puesto que, al entrar a gestionar en el campo profesional, conocerá el funcionamiento de dichas organizaciones, como la percepción del mercado en ese momento, como son los perfiles aptos para trabajar en empresas y cómo se mueven los sectores más dinámicos. Por otra parte, las prácticas profesionales conjugan el aprendizaje laboral y académico acercándose mucho al mundo relacionado con su profesión a través de funciones que éste ha aprendido durante determinado tiempo, pues la universidad es el primer paso para moldear al ser humano a un aprendizaje práctico teórico.

La importancia de las prácticas empresariales para el estudiante que recién está culminando sus procesos educativos sobre el ámbito económico y empresarial, constituyen una experiencia de gran relevancia dentro de su educación superior, a medida que le va permitiendo conocer el contexto donde desarrolla su práctica y cómo la va a ejercer, le puede permitir una mejor preparación y una mayor calidad de trabajo para plantear lo que ha aprendido dentro del plantel universitario. Sin embargo, a veces ocurre que, si no hay conocimiento previo sobre lo teórico y lo que involucra temas sobre manejo de las tics y manejo de herramientas tecnológicas, puede dificultar en gran parte lo que el aprendiz debe lograr en la empresa.

Los beneficios con los que cuenta una empresa a la hora de contratar practicantes es que aportan nuevas ideas y los conocimientos adquiridos son mucho más frescos, además de dar un plus y aire a la renovación y una gran apertura a nuevas estructuras traídas por quien va a realizar la práctica. La experiencia en el sector externo que va a vivir el estudiante de educación superior, no lo limita a conocer más sobre su ámbito y otras destrezas que quizás no se ha dado cuenta que tiene, pues los practicantes vinculados al entorno empresarial son competitivos y muy capacitados para lograr la meta que la empresa tenga en posición. En consecuencia, es muy importante colocar un plan de capacitación para que el practicante entienda las reglas de la compañía.

El practicante, ayuda y tiene mucho que ver con el funcionamiento de la compañía porque este brinda apoyo en temas operativos para que los que tienen un cargo mucho más apto, tengan la facilidad de colocar la idea conceptual de los trabajos que se han hecho y los practicantes hayan reportado.

4.2 Objetivo General

Describir el apoyo en el área de compras y el plan de mejora propuesto en la organización Ternium Colombia SAS.

4.3 Objetivos Específicos

Ofrecer apoyo para la gestión de todas las compras de materiales para Ternium Colombia.

Realizar seguimiento a las solicitudes de pedidos emitidas por parte del área de planeación o comercial para generar las órdenes de compra correspondientes.

Realizar seguimiento a las órdenes de compra con el fin de garantizar la llegada del material.

Desarrollar tableros de control con el fin de tener una mejor gestión del área.

Hacer seguimientos a las reclamaciones y acciones de mejora levantadas asegurando su gestión y cierre.

Gestionar con los proveedores que todos los materiales lleguen con la documentación requerida, obteniendo con el proveedor la documentación pendiente (Factura, Bill of Lading, Certificado de Origen, Certificado de Calidad, Packing list, etc.), y entregarla de manera oportuna a EXIROS.

Realizar los PKL's de cada motonave.

Afianzar los conocimientos del área y del mercado siendo participe de las reuniones llevadas a cabo durante el proceso de práctica.

Diseñar la propuesta de valor en cuanto a la optimización de las funciones realizadas en el área de compras

5. Informe Ejecutivo

El desarrollo de la práctica empresarial no está únicamente orientado a las necesidades personales de cada estudiante sino también a las necesidades de la empresa, la cual

proporciona conocimientos tanto a nivel interno de la compañía como de los conceptos esenciales para que asuman su responsabilidad con madurez y seguridad. Asimismo, contribuyen para el desarrollo de los objetivos trazados, vinculándolos en los procesos llevados a cabo en dicha organización.

En vista de que las prácticas empresariales están enmarcadas por objetivos a corto plazo, ser aprovechadas permite fortalecer y afianzar los objetivos planteados: Aplicar los conocimientos adquiridos en la educación superior y obtener la experiencia en el campo laboral por medio del desarrollo y realización de las actividades asignadas dentro del área.

Durante los seis meses correspondientes al tiempo de la práctica desarrollada en el área de Compras, se Colocó a disposición la confianza y responsabilidad con el área, conociendo y entendiendo el proceso que se maneja dentro de compras de acero y dando cumplimiento a las funciones principales del cargo, tales como:

5.1 Realizar Seguimiento a las Solicitudes de Pedidos emitidas por parte del Área de Planeación o Comercial para generar las Órdenes de C

5.2 compra correspondientes.

SOLPEDS: Realizar de manera adecuada el proceso de una solicitud de pedido cumpliendo con los requerimientos otorgados cuando se realice un cierre con proveedores. Para realizar el proceso, es necesario haber recibido primero la información del cierre por vía correo, de la siguiente forma:

Cierre con el proveedor SRI/Nippon:

Ilustración 8. Evidencia cierre con proveedor

Datos de Cabecera:	
PU	COLOMBIA
Mes Embarque	04/2023
Proveedor	529421-SEAMETAL SANAYI VE DIS TICARET LIMI
Producto	VIG - VIG
Puerto Descarga	BARRANQUILLA
Datos adicionales:	
Toneladas	130
Molino	IZDEMIR
Incoterms (compra)	CFR - COSTES Y FLETE
Ajuste Incoterms	2,14-
Valor para llegar a CFR FO	
Tipo de Descarga	LO UNDER HOOK
Puerto de Carga	ALI - ALIAGA - TR
Fecha de cierre	23/02/2023
LDS (ultima fecha de embarque)	15/05/2023
Precio base	1.030,00
SLAB Equivalente	NO GAMA
Condiciones de pago (compra)	IT03 - CO-A 30 DÍAS FECHA BL
Comprador	SANTIAGO GIRON
RCP	.
Detalle Material(opcional)	VIGAS TX COL

MIX: Descripción del material

Código	Descripción	Peso (Ton)	Efectivo	Incoterm
8000510	IPE 220mm 12m A572/G50	25	1030	CFR LO
8000517	IPE 240mm 6m A572/G50	25	1030	CFR LO
8000518	IPE 240mm 12m A572/G50	30	1030	CFR LO
8000559	IPE 300mm 6m A572/G50	25	1030	CFR LO
8000560	IPE 300mm 12m A572/G50	25	1030	CFR LO
		130		

Fuente: (Giron, 2023)

Posteriormente, se procede a solicitar el pedido, a el área de planificación en caso de que sea para consumo (Tx col) o a comercial si es un pedido B2B.

Una vez recibida la solped, se finaliza este proceso con el envío de la misma a Tx Uruguay en un plazo no mayor a 30 días, como se evidencia a continuación:

Ilustración 9. Evidencia envío de solped.

Para: MOSQUERA A. Sebastian TERNIUM [CO] <SMOSQUER@ternium.com.co>; VARGAS T. Ruben Dario TERNIUM [CO] <RUUVARGAS@ternium.com.co>
 CC: VALENCIA B. Katalina TERNIUM [CO] <kvalenci@ternium.com.co>; GIRON M. Santiago TERNIUM [CO] <SGIRON@ternium.com.co>
 Asunto: CIERRE VIG TXPR CO 167T 0323 CO2303KARDVIGBAQ02

Buen día,

Sebas, tu ayuda por favor con la solped para el siguiente material perteneciente a TX COL – VIGAS.

Mes Embarque	Proveedor	Código de Cierre	Código SAP	DESCRIPCIÓN	TPI	FAMILIA	Tipo Cliente (TX COL, TX Sidecaldas, B2B, Directo)	Cliente	Puerto	PESO REQUERIDO KG	PESO CARGADO TN
Mar-23	KARDEMIR	CO2303KARDVIGBAQ02	8008933	IPE 100mm 12m A572/G50	VIG - IPE 100mm 12m A572/G50	Vigas	TX COL	Ternium Colombia	Barranquilla	21000	21
Mar-23	KARDEMIR	CO2303KARDVIGBAQ02	8000410	IPE 100mm 6m A572/G50	VIG - IPE 100mm 6m A572/G50	Vigas	TX COL	Ternium Colombia	Barranquilla	20000	20
Mar-23	KARDEMIR	CO2303KARDVIGBAQ02	8000464	IPE 180mm 12m A572/G50	VIG - IPE 180mm 12m A572/G50	Vigas	TX COL	Ternium Colombia	Barranquilla	25000	25
Mar-23	KARDEMIR	CO2303KARDVIGBAQ02	8000463	IPE 180mm 6m A572/G50	VIG - IPE 180mm 6m A572/G50	Vigas	TX COL	Ternium Colombia	Barranquilla	26000	26
Mar-23	KARDEMIR	CO2303KARDVIGBAQ02	8000474	IPE 200mm 12m A572/G50	VIG - IPE 200mm 12m A572/G50	Vigas	TX COL	Ternium Colombia	Barranquilla	50000	50
Mar-23	KARDEMIR	CO2303KARDVIGBAQ02	8000473	IPE 200mm 6m A572/G50	VIG - IPE 200mm 6m A572/G50	Vigas	TX COL	Ternium Colombia	Barranquilla	25000	25

Fuente: autor del proyecto.

5.3 Realizar seguimiento a las órdenes de compra con el fin de garantizar la llegada del material.

Ilustración 10. Evidencia Seguimiento ingreso de materiales.

Posición [1] C8000051 , ANGULO 1 1/4"x3/16" 6m CS

Datos del material Cantidades/Pesos Repartos Entrega Factura Condiciones **Historial de pedido** Textos Dirección entrega Confi

T...	CMV	Document...	Pos	Referencia	Fe.contab.	Cantidad	Ctd.costes ind.adquis.	UMP	Importe	Importe ML	Mon.
WE	101	5024546097	1	8131211836	14.03.2023	76	0	PZA	4.210.780	4.210.780	COP
WE	101	5024546097	2	8131211836	14.03.2023	380	0	PZA	21.053.900	21.053.900	COP
Activ. Entrada mercancías						456		PZA	25.264.680	25.264.680	COP
RE-L		5105909166	1	8131211836	16.03.2023	76	0	PZA	4.210.780	4.210.780	COP
RE-L		5105909166	2	8131211836	16.03.2023	380	0	PZA	21.053.900	21.053.900	COP
Activ. Recepción facturas						456		PZA	25.264.680	25.264.680	COP

Fuente: (SAP, 2023)

5.4 Desarrollar Tableros de Control con el fin de tener una Mejor Gestión del Área, haciendo Seguimientos a las Reclamaciones y Acciones de Mejora Levantadas Asegurando su Gestión y Cierre.

Seguimiento tablero de evidencias y certificados de no radiactividad:

Ilustración 11. Evidencia seguimiento evidencias a la carga.





Nombre del Barco	Proveedor	Mes Emb	Evidencias de inspección a la carga	Certificado de no radiactividad
MN SIDER COLOMBIA	Tx Mexico	Jan-22	ok	falta
MN UBC SANTOS	Deacero	Jan-22	ok	ok
MN SPAR LYNX	Arcelor Mittal	Feb-22	ok	ok
MN SAGITTA	Tx Mexico	Feb-22	ok	falta
MN UBC STAVANGER	Deacero	Feb-22	ok	ok
MN EMERALD ENTERPRISE	Tx Mexico	Mar-22	ok	falta

Fuente: autor del proyecto.

5.5 Gestionar con los Proveedores que todos los Materiales lleguen con la Documentación requerida, obteniendo con el Proveedor la Documentación Pendiente (Factura, Bill of Lading, Certificado de Origen, Certificado de Calidad, Packing list, etc.), y entregarla de manera oportuna a Exiros.

Ilustración 12. Evidencia Entrega de docs. a Exiros.

Recursos\Servicios) (Z:) > EXIROS - BUQUES 2023 > 03--MARZO--MV TOMINI BORA--KARDEMIR

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	T
 22-1599-CI and PL.pdf	3/17/2023 12:24 PM	Microsoft Edge P...	
 23-0070-CI and PL.pdf	3/17/2023 12:24 PM	Microsoft Edge P...	
 23-0257-CI and PL.pdf	3/10/2023 9:40 AM	Microsoft Edge P...	
 2023.003 Shipping docs - Net W..pdf	3/16/2023 2:33 AM	Microsoft Edge P...	

Fuente: (Exiros 2023)

5.6 Hacer Seguimiento a la Documentación requerida de los Buques (BI, MTC, CO, FC) permitiendo así llevar un control de la Documentación de las Motonaves que ya Arribaron, las que están en Tránsito y las que se acaban de Nominar. Actualizar este Taco permite llevar una buena revisión internamente en Compras de Acero.

Ilustración 13. Seguimiento Taco Docs.

SEGUIMIENTO TACO DOCS BUQUES										DATOS DOC'S				
Buque	Material	Puerto Destino	Proveedor	Pais Origen	Mes Rec	Fecha Zarp	ETA Destino	Fecha llegada	FACTURA - INVOICE	BL	C.C - MTC	PKL'S XLS	C.O	
MN BLUE ALEXANDRA	LAC/LA/PAL	Bqlla	Tx/Mexico	Mexico	Sep-22	6-Oct	11-Oct	11-Oct	Originales	Originales	Originales	ok	falta	
MN CS PRINCESS	PLATES	Bvtra	Nippon	Japon	Sep-22	9-Sep	11-Oct	18-Oct	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN UBC STAVANGER	ACP	Bqlla	Deacero	Mexico	Sep-22	5-Oct	22-Oct	24-Oct	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN MONTREAL	VIGAS	Bqlla	Seametal	Turquia	Oct-22	25-Oct	24-Nov	3-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN MONTREAL	VIGAS	Bqlla	Kardemir	Turquia	Oct-22	25-Oct	24-Nov	3-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN MSC ERMINIA	VIGAS	Bqlla	Seametal	Barein	Oct-22	19-Oct	20-Dec	19-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN GLOBAL TOMORROW	LAF	Bqlla	Posco	Corea del Sur	Oct-22	21-Oct	1-Dec	23-Nov	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN TTM SUCCESS	LAC	Bvtra	Nippon	Japon	Oct-22	20-Oct	14-Dec	8-Dec	Originales	Originales	Originales	falta	Originales	
MN KOBE HARMONY	LAC	Bqlla	JFE	Japon	Oct-22	29-Oct	15-Dec	20-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN KEFALONIA	Palanquilla/LAF	Bqlla	Tx/Mexico	Mexico	Nov-22	13-Nov	27-Nov	28-Oct	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN CONDOR BILBAO	VIGAS	Ctg	Celsa	Espana	Nov-22	17-Nov	3-Dec	3-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN SEA SMILE	GAL	Bvtra	Nippon	Japon	Nov-22	21-Nov	25-Dec	24-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN UBC SYDNEYS	LAF/LAC/GAL/LA	Bqlla	Tx/Mexico	Mexico	Nov-22	9-Nov	19-Nov	19-Nov	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN UBC SYDNEYS	ACP	Bqlla	Deacero	Mexico	Nov-22	9-Nov	19-Nov	19-Nov	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN LIGNUM GRID	LAC	Ctg	Arcelor	Brasil	Nov-22	9-Dec	24-Dec	23-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN SEA VOYAGER	PLATES/LAC/GAL/YA/LAF	Bvtra	Nippon	Japon	Nov-22	6-Dec	21-Jan	24-Jan	Originales	Originales	Originales	falta	Originales	
MN MSC MAKALU	VIGAS	Bqlla	Seametal	Turquia	Nov-22	13-Nov	9-Jan	9-Jan	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN UBC SAGUNTO	ACP	Bqlla	Deacero	Mexico	Nov-22	3-Dec	12-Dec	11-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN AKTEA R	PAL	Bqlla	Tx/Mexico	Mexico	Dec-22	24-Dec	23-Dec	30-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	
MN UBC SHANGAI	ACP	Bqlla	Deacero	Mexico	Dec-22	18-Dec	25-Dec	26-Dec	Originales	Originales	Originales	ok	Originales	

Fuente: Plantilla Ternium

5.7 Realizar los respectivos PKL's para Ingreso de Materiales antes de la Fecha de Llegada de cada Motonave.

Asimismo, estos documentos se utilizan de soporte para realizar de manera detallada el Packing List, (uno de los documentos más importantes del transporte marítimo), el cual sirve para identificar y transportar correctamente la carga, y de esta manera proceder con el ingreso al sistema de inventarios en SAP y así poder realizar el pago de las facturas.

En la siguiente imagen se evidencia un PKL realizado por el practicante:

Ilustración 14. Evidencia PKL

Lote N.	Container No.	Seal No.	Description	Length	Number Heat	Bundle Number	Quantity (MT)	Number of Bundles	Number of Pieces	Total Number of Pieces	Descripción final	OC	Pos
1	HASU 4098606	ML-BH0143108	HEA240 A572 GR50 EN 12M	12,00	1230434	3000805403	4,342	1	6	6	VIG - HEA 240mm 12m A572/G50	4800054658	2
	HASU 4098606	ML-BH0143108	HEA240 A572 GR50 EN 12M	12,00	1230434	3000805404	4,342	1	6	6	VIG - HEA 240mm 12m A572/G50	4800054658	2
	HASU 4098606	ML-BH0143108	HEA240 A572 GR50 EN 12M	12,00	1230434	3000805405	4,342	1	6	6	VIG - HEA 240mm 12m A572/G50	4800054658	2
	HASU 4098606	ML-BH0143108	HEA240 A572 GR50 EN 12M	12,00	1230434	3000805406	4,342	1	6	6	VIG - HEA 240mm 12m A572/G50	4800054658	2
	HASU 4098606	ML-BH0143108	HEA240 A572 GR50 EN 12M	12,00	1230437	3000805407	4,342	1	6	6	VIG - HEA 240mm 12m A572/G50	4800054658	2
	HASU 4098606	ML-BH0143108	HEA240 A572 GR50 EN 12M	12,00	1230437	3000805408	4,342	1	6	6	VIG - HEA 240mm 12m A572/G50	4800054658	2
2	MRKU 2326411	ML-BH0143110	HEA260 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228451	3000795237	4,910	1	6	6	VIG -HEA 260mm 12m A572/G50	4800054658	3
	MRKU 2326411	ML-BH0143110	HEA260 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228451	3000795238	4,910	1	6	6	VIG -HEA 260mm 12m A572/G50	4800054658	3
	MRKU 2326411	ML-BH0143110	HEA260 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228451	3000795239	4,910	1	6	6	VIG -HEA 260mm 12m A572/G50	4800054658	3
	MRKU 2326411	ML-BH0143110	HEA260 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228451	3000795240	4,910	1	6	6	VIG -HEA 260mm 12m A572/G50	4800054658	3
	MRKU 2326411	ML-BH0143110	HEA260 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228457	3000795241	3,274	1	4	4	VIG -HEA 260mm 12m A572/G50	4800054658	3
	MRKU 2326411	ML-BH0143110	HEA260 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228451	3000795242	1,637	1	2	2	VIG -HEA 260mm 12m A572/G50	4800054658	3
3	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789226	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789227	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789228	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789229	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789230	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789231	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789232	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4
	MRKU 6155847	ML-BH0143109	HEA300 A572 GR50 EN 12M	12,00	1228557	3000789232	3,179	1	3	3	VIG - HEA 300mm 12m A572/G50	4800054658	4

OC-pos	Cliente	Condición	Mes Req	Puerto	Factura	BL	Pedido impo	Código material	Peso Neto	Bultos	Piezas Informativas
4800054658-2	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000522	4,342	1	6
4800054658-2	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000522	4,342	1	6
4800054658-2	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000522	4,342	1	6
4800054658-2	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000522	4,342	1	6
4800054658-2	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000522	4,342	1	6
4800054658-2	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000522	4,342	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-3	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000552	4,910	1	6
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3
4800054658-4	Ternium Colombia	TX COL	Mar-23	Barranquilla	2023-0030000077	BL/224787151	200560	C8000568	3,179	1	3

Fuente: Autor del proyecto.

5.8 Afianzar los Conocimientos del Área y del Mercado Participando Activamente en las Reuniones llevadas a cabo durante el Proceso de Práctica, una de las principales es:

Comité de Compras: Reunión del área, en la cual se comenta sobre la situación actual del mercado internacional, y se analizan las ofertas requeridas para las compras de acero.

La siguiente imagen es tomada en la sala de presidencia, reunión realizada con el comité de compras:

Ilustración 15. Foto en reunión de compras.



Fuente: Tomada por Santiago Girón, analista de compras.

5.9 Diseñar la Propuesta de Valor en cuanto a la Optimización de las Funciones realizadas en el Área de Compras.

De acuerdo con los objetivos mencionados anteriormente, y algunas de las funciones llevadas a cabo durante la práctica de negocios internacionales en la empresa Ternium Colombia, se presenta como propuesta de valor la modificación y actualización de una **Guía de Procesos Aprendiz** estructurada de manera sintética y clara, la cual se desarrolló a lo largo de la labor empresarial como plan de mejora para la correcta y adecuada realización de las actividades correspondientes por parte de los futuros practicantes dentro del área de compras, con el fin de optimizar el desarrollo del proceso de enseñanza y evitar errores que conlleven a presentar problemas en el despacho de aduanas, produciendo retrasos o sobre costes como ocupaciones y demoras en la entrega.

En definitiva, es importante reconocer que las guías de aprendiz son una herramienta de las cuales tienen el propósito de orientar metodológicamente al practicante en sus funciones independiente, y a la vez sirven de apoyo guiándolo en su aprendizaje.

Sobre esta intervención se centra el presente proyecto cuyo objetivo busca optimizar las funciones realizadas en el área de compras.

A continuación, adjunto imágenes que evidencian la realización de esta intervención.

Cronograma de actividades: la guía comienza con la presentación de una lista de cada actividad a realizar dentro del cargo.

Ilustración 16. Evidencia propuesta de valor (cronograma de actividades).

DIA	ACTIVIDAD	ENCARGADO	ENCARGADO DE TRANSMISIÓN
Lunes	Administración y Actualización Control de Cierres	Practicante	Practicante
	Reunión de compras y Emisión de la Minuta	Practicante	Practicante
Diario	Reunión para revisión de documentos y Emisión de Informe Taco Doc's	Practicante	Practicante
Martes	Reunión y Emisión de Minuta Docs/Solped	Practicante	Practicante
	Realizar PKIs de Motonaves	Practicante	Practicante
Diario	Creación Ordenes de Compra	Practicante	Practicante
Diario	Seguimiento OC liberadas	Practicante	Practicante
Diario	Seguimiento y envío de solpedes	Practicante	Practicante
Diario	Administración y Actualización archivo de carga BD OC	Practicante	Practicante
Diario	Creación de Pedidos de devolución	Practicante	Practicante
Diario	Creación Registro Info	Practicante	Practicante

Seguidamente, se muestra el procedimiento (paso a paso) de cada función dentro de la guía de procesos aprendiz:

Ilustración 17. Evidencia propuesta de valor (Control de cierres)

Administración y Seguimiento Control de Cierres

Objetivo: Identificar la información faltante, obteniendo las alertas necesarias para que se de con el cumplimiento de las fechas estipuladas en los cierres de los diferentes embarques. Agregar la información suministrada en cuanto Nominación de Motonaves y fechas dadas, logrando tener el archivo lo más actualizado posible.

Responsable: El aprendiz es el encargado de de anexar la información al archivo.

➔ El archivo se encuentra en:

Compras Acero (\\TERCOLSV\CFLS01\Datos\Abastecimientos\Compras) (Y:) > Gestión Control de Cierres.xlsx

➔ La tarea consiste en actualizar los buques nominados, agregando fechas y pesos en el control de cierres; exactamente las columnas de la AJ a la AO. También, se agregan nuevos saldos o anticipos de acuerdo al embarque.

Ilustración 18. Evidencia propuesta de valor (Emisión de Docs/Solpedes).

Ternium Volver al Inicio

Reunión y Emisión de Docs/Solpedes

Objetivo: Hacer una revisión de los documentos de las motonaves en tránsito y las SOLPEDS (solicitudes de pedido) pendientes por emitir desde TX COL a Uruguay.

Responsable: El aprendiz es el encargado de dirigir la reunión y emitir la minuta una vez haya sido finalizada.

- La reunión toma lugar entre las áreas de Compras, Ternium Procurement, Asercol, Planificación y Comercial, y se realiza los miércoles a las 8am.

➔ Para emitir la minuta, se responde el correo enviado la semana anterior, pero se copia la información emitida el día anterior durante la reunión de documentos.

➔ Luego, con los comentarios realizados durante la reunión, se actualiza/edita sobre aquella información que estaba registrada los nuevos cambios.

Wed 2/15/2023 8:29 AM
MESA P. Luisa Fernanda [PROV]
Minuta reunión Docs/Solpedes/OC 15.02.2023

GRON M. Santiago [TERNIUM [CO]; CHAPUS JINÉNEZ Leticia [TERNIUM]; SCHAVARRIA Nancy Astrid [PROV]; VALENCIA E. Karolína [TERNIUM [CO]; ANADOR V. Marcelo [TERNIUM [CO]; PLATA C. Manuel Antonio [TERNIUM [CO]; VILLANUEVA Luis Fernando [TERNIUM [CO]; SERRA G. Sandra Sabell [TERNIUM [CO]; MOREIRA SARAGUA María Virginia [COEX URU]; COEX TERNIUM [CO]; COPEZ DE ARCOZ M. Carlos Guisó [TERNIUM [PRO]; PEREZ L. Audry Esther [TERNIUM [CO]; PICOPOPOLOSO Nicolas [TERNIUM]; com@bertram.com.ar; MORALES C. Brandon [TERNIUM [PRO]; Tola Hilda, Orlando Pabon, Carlos Casaroli y Elin Hålog [Diego González; Orlando Pabon; Elin Hålog; Sara Nasari; AQUAS F. Maria Eugenia [TERNIUM [PRO]; JARAHELLO D. Mateo [TERNIUM [CO]; HOURCADE Mariana [TERNIUM]; Ruth Karolina [PROV]; LUIS PEREZ EDERIO Luisa [PROV]; PERES S. Carolina EXKOS.CO

➔ Adicionalmente, se agrega el cuadro de seguimiento de solpedes.

SOLPEDS

Mes Embarque	ID Cierre	Proveedor	Producto	Fecha Cierre	Envío mix	Días desde mix	Ton.	Status.
22-Dec	CO2212SRILLACBUN01	STEEL RESOURCES	LAC	1-Oct-22	16-Nov-22	13	2220	Solped solicitada.
22-Dec	CO2212SRILGALBUN01	STEEL RESOURCES	GAL	27-Oct-22	16-Nov-22	13	320	Solped enviada.
23-Jan	CO2301FHSFBILBAQ01	DAO FORTUNE	BIL	14-Nov-22	18-Nov-22	11	25000	Solped pendiente.

➔ Finalmente, se emite el informe.

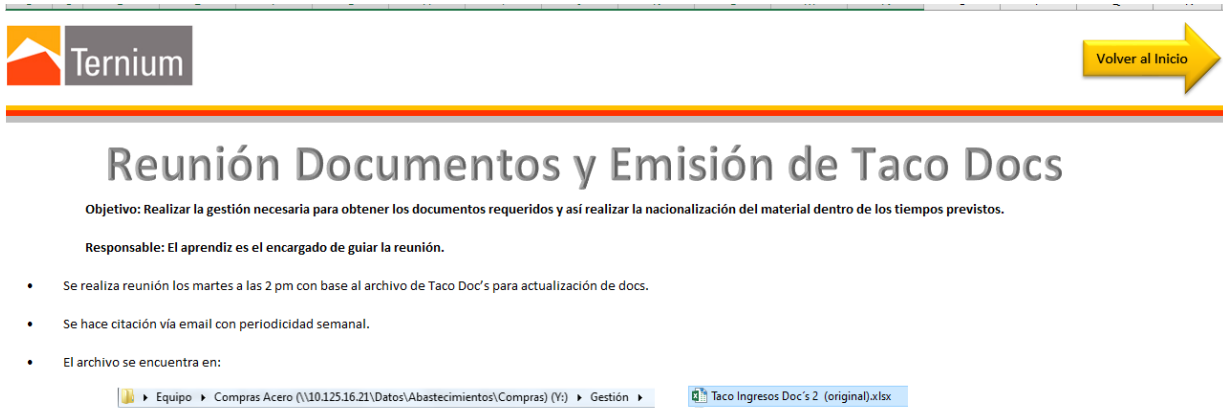


En el archivo 'información general' se encuentra la lista de destinatarios a los cuales se les debe enviar, se encuentra en:

Compras Acero (\\TERCOLSVCFLS01\Datos\Abastecimientos\Compras) (Y) > Transferencia Know how

INFORMACIÓN GENERAL ACT.xlsx

Ilustración 19. Evidencia propuesta de valor (Reunión de Docs).



The screenshot shows a document header with the Ternium logo on the left and a yellow arrow button labeled 'Volver al Inicio' on the right. The main title is 'Reunión Documentos y Emisión de Taco Docs'. Below the title, the objective is stated: 'Realizar la gestión necesaria para obtener los documentos requeridos y así realizar la nacionalización del material dentro de los tiempos previstos.' The responsible person is identified as 'El aprendiz es el encargado de guiar la reunión.' A list of bullet points follows: 'Se realiza reunión los martes a las 2 pm con base al archivo de Taco Doc's para actualización de docs.', 'Se hace citación vía email con periodicidad semanal.', and 'El archivo se encuentra en:'. Below this, a file path is shown: 'Equipo > Compras Acero (\\10.125.16.21\Datos\Abastecimientos\Compras) (Y) > Gestión > Taco Ingresos Doc's 2 (original).xlsx'.

En adición, al final de la guía se encuentra un glosario relacionado al comercio internacional, y términos utilizados en el lenguaje industrial de la compañía, también, incluye una lista de transacciones necesarias utilizadas en el sistema SAP las cuales servirán de apoyo para el buen uso y manejo de este sistema informático.

Ilustración 20 Glosario



Glosario - Términos

1. ETA Carga: Fecha estimada en que se va a cargar el buque.
2. ETD: Fecha estimada de despacho.
3. Fecha Real Despacho: Día real en que sale la Motonave
4. Ton Cierre de Carga: Se actualiza con las toneladas evidenciadas en los Pkls enviados por el proveedor.
5. ETA Destino: Fecha estimada en que llegará el buque al puerto en Colombia.
6. Fecha Real de Arribo: Fecha en el que buque toca territorio colombiano.
7. CEDI: Centro de distribución
8. B2B (Business to Business) es cuando una empresa establece una relación comercial con otra compañía.
9. PKL: Packing List (Lista de Empaque).

Ilustración 21. Evidencia propuesta de valor (SAP).

A screenshot of the SAP Easy Access interface. The title bar reads "SAP Easy Access - Menú usuario p. Luisa Fernanda MESA". Below the title bar is a toolbar with icons for home, print, refresh, favorites, search, and navigation. The "Favoritos" (Favorites) menu is expanded, showing a list of 20 items, each with a yellow star icon. The items are: ZEBBC016 - Gestion de tablas según autorización; ZRMM0006 - Consulta de autorizaciones; ZEMM0812 - Flujo de Documentos; ZEBBC016 - Gestion de tablas según autorización; SP02 - Visualizar órdenes SPOOL; ME9F - Visual.mensajes: pedidos; ME11 - Agregar registro info; ME12 - Modif.registro info; ME13 - Visual.reg.info; ME15 - Petición borrado reg.info; ME16 - Propuestas borrado reg.info; ME17 - Archivar registros info; ME18 - Enviar registro info de compras; ZRMM0056 - Seguimiento de liberación de docs.; ZRMM0078 - Reporte Tabla Doc. de Compra; ZRMM0082 - Reporte Tabla SolP; ME21N - Crear pedido; ME23N - Visualizar pedido; ME22N - Modificar pedido.

6. Aportes a Mí Formación Personal

A nivel personal, el haber realizado esta modalidad de práctica empresarial fue una experiencia enriquecedora, como espacio de aprendizaje para formación integral, me permitió el desarrollo de capacidades, valores y habilidades los cuales contribuyeron a mi crecimiento no solo profesional sino también personal.

En donde me desempeñe cumpliendo con las labores de liderar diferentes reuniones, me permitió desenvolverse dejando a un lado la timidez y fortaleciendo la capacidad de liderazgo y toma de decisiones.

Conocer el ambiente laboral, interactuar con otras áreas, gerencia y terceros, me ayudó a ser más sociable y comunicativa. Además, de tener una visión global de cómo funciona el campo laboral con todas sus dinámicas y situaciones que se presenten.

7. Aportes a Mi Formación Profesional

El proceso de práctica empresarial, es de gran relevancia en el crecimiento de las dos partes intervinientes. Por parte de la empresa la cual le brinda la oportunidad al futuro profesional de vincularlo para complementar su formación académica y afrontar nuevos retos, y por parte de estudiante, permitiendo el acogimiento de nuevos métodos, nuevas ideas y procedimientos que favorecen y facilitan la ejecución y solución de problemas por medio de alguien recién preparado y capacitado.

Gracias a la oportunidad brindada por la empresa TERNIUM S.A.S de realizar mis prácticas en el área de compras, donde pude poner en práctica y fortalecer todos aquellos conocimientos adquiridos durante el proceso de formación académica. Como aporte principal la experiencia laboral adquirida. Conocí nuevas herramientas las cuales se utilizan para facilitar el proceso de compras, también, tuve la oportunidad de conocer nuevas personas que desde el momento en que ingresé me recibieron de la mejor manera, ofreciéndome todo su apoyo, generando así un excelente clima laboral y manteniendo una buena relación con el equipo de trabajo.

Otro de los aportes a destacar fueron:

Habilidad y adaptación en los procedimientos complejos.

Entender de manera práctica y a profundidad temas relacionados a la logística y el comercio internacional.

Capacidad de intercambiar conocimientos con ingenieros, analistas económicos y negociadores internacionales de diferentes nacionalidades, los cuales llevan años de experiencia laboral, aprender de ellos fue aporte fundamental en el desempeño de la práctica.

8. Conclusiones

Durante el proceso de realización de las prácticas empresariales en la empresa TERNIUM COLOMBIA S.A.S, el tiempo fue muy grato y agradable, conté con un buen equipo de trabajo dispuesto a enseñarme y resolver cualquier duda, también pude contar con personas de otras áreas, con las cuales tuve el tiempo de compartir e intercambiar conocimientos.

Fui dirigida al Área de Compras de la empresa Ternium Colombia S.A.S, para poner en práctica mis conocimientos adquiridos en la formación académica; donde logré así aprender a gestionar con los proveedores que todos los materiales llegaran con la documentación requerida, realizar los respectivos PKL's para ingreso de materiales antes de la fecha de llegada de cada motonave, participar y dirigir las reuniones llevadas a cabo durante el proceso de práctica, entre otras más actividades, logrando cumplir con los objetivos y metas propuestas.

Las prácticas empresariales realizadas han sido una experiencia enriquecedora en el proceso formativo recibido de la Universidad Católica Luis Amigó, aportando conocimientos teóricos y habilidades, los cuales fueron base fundamental para llevar a cabo un buen desempeño en las actividades que fueron asignadas.

Es importante resaltar que, las prácticas empresariales nos preparan para enfrentar con experiencia y excelencia un mundo laboral lleno de exigencias. Nos ayudan a ser responsables como individuo y, además, llevar una mejor conducta.

La orientación recibida por la decente asesor Rosa Jannet Restrepo fue de gran ayuda para el logro de los objetivos planteados, estuvo atenta al proceso de prácticas llevado a cabo, por medio de asesorías presenciales y virtuales, además, sirviendo de apoyo en todo momento para culminar con éxito este proyecto.

9. Recomendaciones

En la mayoría de las compañías vinculan practicantes para cumplir funciones muy específicas y operativas y, aunque es la realidad de su profesión, se debe ser propositivo, estar atento a las oportunidades de valor y mejora, tomar iniciativas para proponer, de esta manera los líderes del equipo de trabajo verán compromiso, y una persona dispuesta a trabajar y aprender.

La retroalimentación es de suma importancia para el aprendiz, es por esto recomendable para el líder-jefe del proceso del área que retroalimente periódicamente el desempeño y aprendizaje, lo cual le permitirá reconocer de manera objetiva las capacidades, habilidades y aspectos a tener en cuenta por mejorar.

El entorno laboral es cada día más exigente, es por esto que, en la Universidad Católica Luis Amigo se deba tener una mayor formación académica en el pregrado, preparando a los estudiantes brindándoles bases estratégicas para ser más competitivos, y de esta forma tener una mayor posibilidad de adaptación en el mercado laboral. También, por parte de los profesores, profundizar en conceptos teóricos abordados a las temáticas enseñadas en las clases, para que el practicante al momento de enfrentarse a la realidad y realizar una labor empresarial no se sienta perdido y desconozca de los temas y funciones.

Para la coordinación de práctica es recomendable tener más acompañamiento presencial con el practicante, animándolo emocionalmente, y evaluando sus funciones mes a mes para así llevar mejor control en su proceso de práctica profesional.

10. Bibliografía

Capacitación Ternium. (2023). Medellín. Obtenido de

<https://co.ternium.com/es/novedades/noticias/ternium-capacitp-a-mas-de-500-estudiantes--23547281623>

Ceballos, M. (2023). *Ciclo Formativo.* Medellín. Obtenido de

<https://co.ternium.com/es/novedades/noticias/ternium-capacitp-a-mas-de-500-estudiantes--23547281623>

Corporativos, V. (s.f.). <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>.

Estructura Organizacional. (s.f.). Obtenido de <http://intra.ternium.net/colombia>

Exiros 2023. (s.f.).

Giron, S. (2023). *Cierre con proveedor SRI.* Correo corporativo.

Objeto Social Ternium. (s.f.). Obtenido de <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>

Politica de Seguridad. (s.f.). Obtenido de <http://intra.ternium.net/colombia>

SAP, S. (2023). *Visualizar pedido.*

Ternium. (2022). *Ternium hoy.*

Ternium. (2023). *Rol Comercial Ternium*. Obtenido de <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>

Ternium Hoy. (2023). Obtenido de <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>

Ternium. (s.f.). *Ternium hoy*. <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>.

Ternium, L. (s.f.). Obtenido de <http://intra.ternium.net/colombia>

Valores corporativos. (s.f.). <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>.

Valores corporativos. (s.f.). Obtenido de <https://www.ternium.com/es/nuestra-empresa>

VesselFinder. (s.f.). Obtenido de <https://www.vesselfinder.com/es/?imo=9771030>

11. Webgrafía

[ROSTRUM Posición actual \(Bulk Carrier, IMO 9771030\) - Vesselfinder](#)

[STEELTRADER | Home](#)

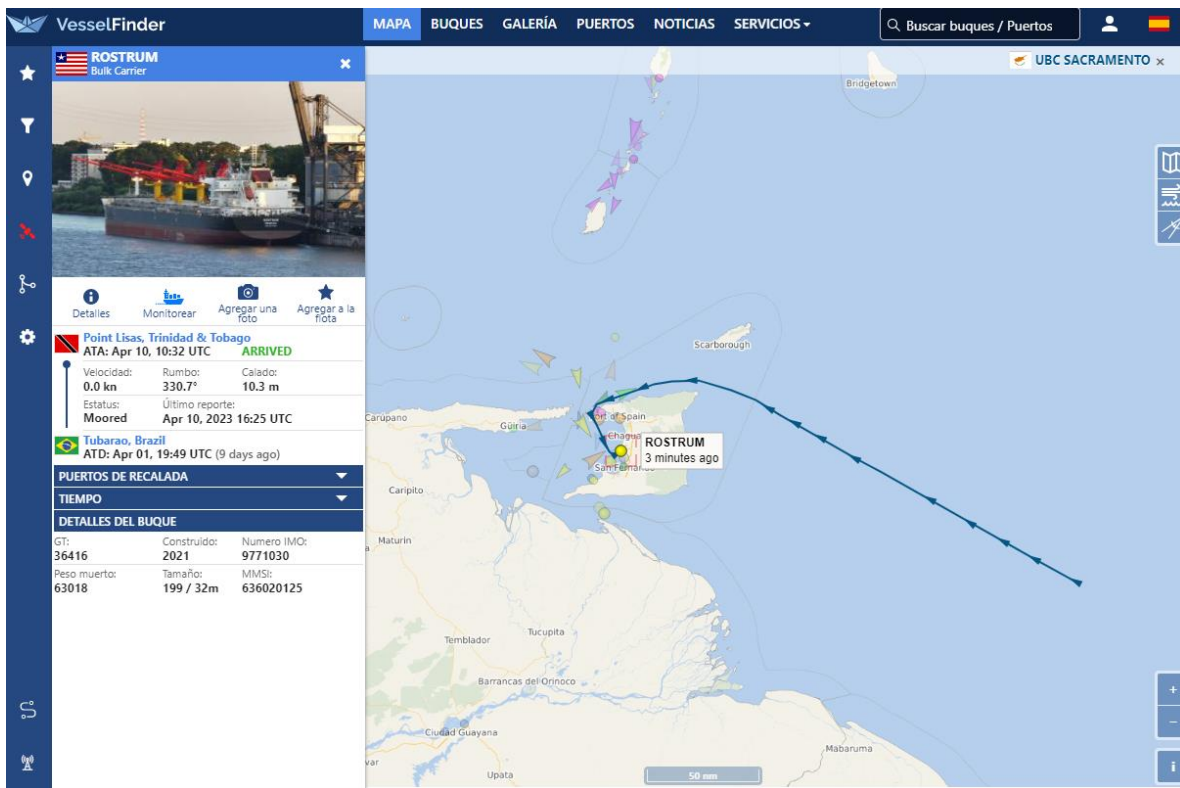
[Intra - Colombia \(ternium.net\)](#)

[Ternium - El acero que hace fuerte a Colombia](#)

12. Anexos

A continuación, se anexa imagen del seguimiento que se le hace a las motonaves que vienen en tránsito, próximas en arribar.

Ilustración 22 Tracking Maritime



Fuente: (VesselFinder)

Capacitación de Ternium a más de 500 estudiantes de universidades en Medellín:

Somos el principal productor de aceros largos en Colombia gracias a las cuatro plantas productivas, los siete centros de distribución y los más de 1.500 empleados directos que nos permiten proveer el material principal de industrias como la construcción, la infraestructura, y de otros sectores como la energética y metalmecánica. (Ceballos, 2023)

Ilustración 23 Capacitación Ternium



Fuente: (Capacitación Ternium, 2023)

En Ternium incentivan el crecimiento de los profesionales de la industria y de los sectores de construcción e infraestructura, por medio de la formación y fortalecimiento a través de capacitaciones con el acero que hace fuerte a Colombia.