



**DESCRIBIR LA LOGÍSTICA INTERNA DE ABASTECIMIENTO EN LA
ORGANIZACIÓN HUAWEI TECHNOLOGIES COLOMBIA**

Por:

Angy Henao Correa

Asesor:

Jannet Restrepo

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES

MEDELLÍN, ANTIOQUÍA

2020-02

Tabla de Contenido

Índice de Imágenes.....	5
Resumen Ejecutivo.....	6
Glosario	7
Introducción	12
1. Antecedentes.....	14
2. Empresa Objeto de la Práctica.....	16
2.1 Objeto Social.....	17
2.2 Misión.....	18
2.3 Visión	19
2.4 Valores Corporativos.....	19
2.5 Objetivos Estratégicos.....	20
2.6 Rol Comercial	20
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	23
3.1 Cargo Desempeñado	23

3.2	Perfil del Cargo	23
3.3	Objetivo del Cargo	24
3.4	Funciones para Realizar	24
3.5	Relación con otros Cargos	25
3.6	Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	26
3.7	Condiciones de Trabajo	27
3.8	Entrenamiento	28
3.9	Competencias (habilidades y destrezas que debes certificar para iniciar tus funciones) ..	32
3.10	Responsabilidades	32
3.11	Deberes (las demás actividades complementarias)	34
3.12	Riesgos del Cargo (ante sanciones, aprehensiones, etc.)	35
4.	Características de la Práctica	35
4.1	Justificación	35
4.2	Objetivo General	37
4.3	Objetivos Específicos	37
5.	Informe Ejecutivo	38

5.1	Control de Inventarios	38
5.1.1	Inventario Físico	38
5.1.2	Inventario Determinado por Observación y Comprobado con una Lista de Conteo.	38
5.1.3	Inventario en Transito	39
5.2	Apoyar en Todas las Actividades Administrativas y de Operación Requeridas.	40
5.3	Mantener Relaciones con Proveedores y Plataformas Relacionadas con las Operaciones de Suministro, Operación y Distribución de la Compañía.	41
5.4	Manejar y Presentar Indicadores Clave de Rendimiento	46
5.5	Interactuar Constantemente con la Cadena de Suministro.	47
6.	Plan de mejoramiento.....	47
7.	Aportes a mi Formación Personal	50
8.	Aportes a mi Formación Profesional.....	51
9.	Conclusiones	52
10.	Recomendaciones	54
	Bibliografía y Webgrafía	55

Índice de Imágenes

Imagen 1. Logo	23
Imagen 2. Organigrama	25
Imagen 3. Formato del Reporte Semanal para Huawei	34
Imagen 4. Pastillaje	41
Imagen 5. SAP	43

Resumen Ejecutivo

Este informe describe cómo se manejan los procesos al interior de la cadena de suministro en la empresa Huawei en el campo de las telecomunicaciones. Huawei es una empresa privada multinacional China de alta tecnología especializada en I+D, producción electrónica y marketing de equipamiento de comunicaciones; se enfoca en tres áreas, consumidor, informática y el área de conectividad, que abarca al departamento de telecomunicaciones. Algunos de los objetivos a cumplir durante el proceso eran:

- Llevar el control de los inventarios mensuales, el inventario representa la existencia de bienes almacenados destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación. En el área en la que estoy he podido observar el manejo de los siguientes inventarios, el **inventario físico, inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, y el inventario en tránsito.**
- Mantener relaciones con proveedores y plataformas relacionadas con las operaciones de suministro, operación y distribución de la compañía. Y manejar y presentar indicadores clave de rendimiento, para evidenciar el progreso del proyecto o del área se hacen uso de los indicadores de rendimiento estos son el reporte de descargas, el SLA, el tracking del transporte de materiales y el análisis de abastecimiento< con este informe también se hacen otros posteriormente como lo es el reporte de traslados nacionales y regionales.

Glosario

Android: es el nombre de un sistema operativo que se emplea en dispositivos móviles, por lo general con pantalla táctil. De este modo, es posible encontrar tablets, celulares y relojes que usen Android, aunque el software también se usa en automóviles, televisores y otras máquinas.

Big Data: es el gran volumen de datos, estructurados y no estructurados, que maneja una empresa todos los días. La cantidad de datos no es relevante, lo que importa es lo que las organizaciones hacen con los datos. El big data puede ser analizado para tomar mejores decisiones y acciones de negocios estratégicas, que contribuyan a la empresa.

CDMA: Acceso Múltiple por División de Código, es la tecnología digital inalámbrica más moderna que ha abierto la puerta a una nueva y excitante generación de productos y servicios de comunicación inalámbrica. Utilizando codificación digital la CDMA provee una mejor calidad de voz y más privacidad, capacidad y flexibilidad que otras tecnologías inalámbricas.

Data Centers: es un centro de datos o Centro de Proceso de Datos (CPD), los cuales permiten que los datos sean almacenados, tratados y distribuidos al personal, o procesos autorizados para consultarlos y/o modificarlos; los servidores en los que se albergan estos datos se mantienen en un entorno de funcionamiento óptimo.

Expansión/Roll out: construcciones de red completamente nuevas

FRCC: Centro de Control de Riesgos Financieros.

GFK: Growth From Knowledge, es la compañía de investigación de mercados más grande de Alemania y la quinta más grande del mundo.

GPRS: Servicio General de Paquetes de vía Radio, El GPRS es un sistema de comunicación móvil.

GSM: las siglas GSM corresponden al nombre en inglés del Sistema Global de Comunicaciones Móviles, también se conoce como 2G debido a que supuso un avance de las comunicaciones analógicas a las digitales.

HONET: red de acceso creada por Huawei.

IBM: International Business Machines, se dedica a comercializa hardware y software para computadoras, y ofrece servicios de infraestructura, alojamiento de Internet y consultoría en una amplia gama de áreas relacionadas con la informática, desde computadoras centrales hasta nanotecnología, pasando por inteligencia artificial y computación cognitiva.

IT: Information Technology (Tecnología de la Información), es el uso de cualquier computadora, almacenamiento, redes y otros dispositivos físicos, infraestructura y procesos para crear, procesar, almacenar, proteger e intercambiar todas las formas de datos electrónicos.

MSP: Management Service Provider o planta interna.

O&M: Operaciones y Mantenimiento en construcciones de redes existentes

ODM: Original Design Manufacturer (fabricante de diseño original), se refiere a las empresas que fabrican y diseñan. Ellos diseñan y fabrican un producto que finalmente será vendido por otra empresa con la marca de la otra compañía. En este caso, el ODM hace todo, desde la fabricación del producto hasta el diseño.

OEM: Original Equipment Manufacturer (fabricante de equipos originales), es una empresa de fabricación. Un OEM hace que los productos o componentes de productos que compran a otras empresas lo vendan bajo el nombre de la empresa compradora. Los productos son diseñados por la empresa compradora, en el OEM las empresas compradoras simplemente hacen las especificaciones y el diseño.

Optus: es una de las compañías de telecomunicaciones más grande en Australia.

PBX: Private Branch Exchange (Ramal o Red Privada de Conmutación Automática), es una red telefónica privada utilizada dentro de una empresa, es un sistema que permite la gestión y administración de la telefonía dentro de tu empresa privada, es decir, la entrada, la distribución y la salida de las llamadas que se realizan dentro de ella.

SDH: es un estándar para redes de telecomunicaciones de alta velocidad y capacidad. Este es un sistema de transporte digital realizado para proveer una infraestructura de redes de telecomunicaciones más simple, económica y flexible.

Switch: un switch o conmutador es un aparato que interconecta dos o más segmentos de una misma red para el enlace de datos, funcionando como un puente.

Symantec: Norton Life Lock Inc. (anteriormente Symantec), es una compañía de software estadounidense. La compañía proporciona software y servicios de ciberseguridad, antivirus con prevención avanzada de amenazas para garantizar una protección contra software malicioso para portátiles, equipos de escritorio y servidores.

SLA: Service Level Agreement o acuerdo de nivel de servicio.

TIC: Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Transporte Óptico: Optical Transport Network (OTN), son un conjunto de elementos de red ópticos conectados mediante fibra óptica capaces de proveer transporte, enrutado, gestión y supervisión de las señales ópticas.

UMTS: Universal Mobile Telecommunications System o Sistema Universal de Telecomunicaciones Móviles, es una tecnología móvil de la llamada tercera generación (3G),

sucesora de la tecnología GSM o 2G. Esta tecnología permite disponer de una mayor resistencia a interferencias, así como la utilización simultánea de conexiones de voz y datos.

Introducción

El presente informe muestra el proceso de la práctica empresarial, el cual se llevo a cabo desde el teletrabajo, en el área de Supply Chain en un proyecto de cable de red fija, red HFC, fibra óptica y cobre.

Este informe corresponde a un estudio descriptivo cualitativo que se desarrolló utilizando el proceso de observación y principalmente se basó en la experiencia vivida durante el proceso de práctica, que tuvo una duración de 6 meses.

Este trabajo se llevó a cabo en el área de Supply Chain o cadena de suministro en un proyecto de cable de red fija, red HFC, fibra óptica y cobre en el campo de las telecomunicaciones, en primera instancia se habla un poco de los antecedentes, el objeto social, misión, visión y valores corporativos de la agencia de práctica que en este caso es Huawei Technologies Colombia, es una empresa privada multinacional China de alta tecnología especializada en investigación y desarrollo (I+D), producción electrónica y marketing de equipamiento de comunicaciones. Huawei se enfoca en tres áreas, consumidor (en donde están todos los dispositivos inteligentes, smartphones, relojes y sus respectivos accesorios), informática y el área de conectividad, que abarca al departamento de telecomunicaciones. Al finalizar con la explicación de la empresa objeto de las prácticas se da paso a la descripción del perfil del cargo, de las condiciones de trabajo, de las herramientas que se utilizaron para desempeñar dicho cargo y las funciones del cargo, las cuales en rasgos generales eran

apoyar todas las actividades administrativas y de operación requeridas, el manejo y presentación de indicadores clave de rendimiento y el relacionamiento activo con la cadena de suministro, a partir de ese punto se empezaba a explicar cada función más a profundidad y a describir en qué consistía y cómo funcionaba cada proceso utilizado en el proyecto de cable de red fija en la logística interna de abastecimiento en la organización Huawei Technologies Colombia.

Este informe evidencia la importancia y las ventajas que tiene hacer las prácticas empresariales. La práctica profesional es importante para que un estudiante, pueda desarrollar sus habilidades; las aprendidas durante la etapa lectiva de la carrera y actitudes frente a un trabajo específico, mostrando todo lo que sabe y aprendiendo sobre su sector.

1. Antecedentes

Huawei fue fundada en **1987** por Ren Zhengfei como distribuidor de productos importados de PBX (Private Branch Exchange, en español Central Privada Automática), una central telefónica conectada directamente a la red pública de telefonía para gestionar llamadas internas, entrantes y salientes con autonomía sobre cualquier otra central telefónica. Dos años después, Huawei comenzó a producir y a vender PBX. Adquiriendo conocimientos y recursos a través de intentos, Huawei realizó un avance en el mercado en 1993 cuando lanzó su switch digital telefónico. Empezó a realizar instalaciones en zonas rurales, para más tarde convertirse en una de las empresas más grandes del mundo.

En **1994** lanza su propia red de acceso integrado HONET y la línea de productos SDH, que son un conjunto de protocolos de transmisión de datos; estableciéndose en el negocio de equipamiento para transmisión de larga distancia.

El año **1996**, Huawei empieza a proveer a la compañía Hongkong's Hutchison-Whampoa, con productos de telefonía básica. Un año después, lanza su producto GSM (Global System for Mobile communications) que es un sistema estándar, de telefonía móvil digital, y expande su oferta a las tecnologías CDMA, normalmente usadas en comunicaciones inalámbricas y sistemas

de fibra óptica o de cable, y UMTS, que es una de las tecnologías usadas por los móviles de tercera generación, sucesora de GPRS.

La empresa China siguió creciendo, entre 1998 a 2003 contrató a IBM para realizar las funciones de gerenciamiento y consultoría, logrando así mejorar su estructura gerencial y el desarrollo de sus productos.

En mayo de **2007**, Huawei se une a la firma de seguridad Symantec, con el fin de desarrollar equipos de seguridad y almacenamiento de datos para operadores en el mercado de las telecomunicaciones. Un año después se unió Optus para desarrollar un centro de innovación móvil en Sídney, Australia, en busca de acelerar la adopción de la banda ancha móvil inalámbrica de alta velocidad.

En el año **2013** se estableció el Centro de Control de Riesgos Financieros (FRCC) en Londres para administrar los riesgos financieros globales y asegurar que las operaciones financieras sigan siendo eficientes, seguras y que cumplan con los estándares legales. Su Centro Logístico Europeo se puso en funcionamiento en Hungría, cubriendo la oferta en países ubicados en Europa, Asia Central, Oriente Medio y África. Lanzaron la primera estructura de red ágil centrada en la experiencia del usuario y el servicio del mundo, junto con el primer conmutador ágil S12700 de su tipo. Estas ofertas son ideales para aplicaciones nuevas como la computación en la nube.

En **2015**, en el campo del transporte óptico, Huawei se asoció con un operador europeo para construir la primera red de transporte óptico (OTN) 1T del mundo, y colaboró con BT para completar las pruebas de transmisión óptica de 3 Tbit/s en redes en vivo, la velocidad más rápida en la industria. En 2015, Huawei envió más de 100 millones de teléfonos inteligentes. Según GFK, Huawei ocupó el tercer lugar en el mercado global de teléfonos inteligentes de 2015, el número 1 en términos de participación en el mercado chino de teléfonos inteligentes en el mismo año. Actualmente, Huawei es la compañía más importante en el mundo de las telecomunicaciones. Más del 80% de las compañías del sector trabajan con Huawei, nutriéndose de sus infraestructuras de telecomunicaciones y servicios. (Huawei, 2020)

2. Empresa Objeto de la Práctica

Huawei Technologies Co. Ltd., es una empresa privada multinacional China de alta tecnología especializada en investigación y desarrollo (I+D), producción electrónica y marketing de equipamiento de comunicaciones. Además, provee soluciones de redes personalizadas a 35 de los mayores operadores de la industria de telecomunicaciones del mundo e invierte anualmente un 10% de sus ganancias en (I+D). Cuenta con centros de investigación y desarrollo en Shenzhen, Shanghái, Pekín, Nankín, Xi'an, Chengdu y Wuhan en China; y también en Suecia, Estados Unidos, Ecuador, Irlanda, Colombia, México, India y Rusia.

2.1 Objeto Social

El objeto social de la compañía será: el desarrollo, fabricación, venta, instalación y mantenimiento de sistemas telefónicos - switching- controlados programáticamente, equipos de transmisión, comunicación de datos, equipos multimedia de banda ancha, equipos de suministro de energía, productos micro eléctricos, ingeniería de integración de sistemas, computadores y periféricos, equipos terminales y demás equipos de comunicaciones; así como importación y exportación de productos de comunicaciones e información, elementos y accesorios, así como la realización de obras civiles y el gerenciamiento y administración de servicios de personal referidos al área de las telecomunicaciones.

Así mismo, la sociedad podrá desarrollar o ejecutar de manera directa, indirecta o en calidad de integrador actividades tales como diseño, construcción, pruebas, operación, y demás relacionadas con proyectos o soluciones de centros de datos (data centers). De igual forma podrá importar, exportar, distribuir, diseñar, desarrollar, vender, comprar, suministrar, instalar, realizar el mantenimiento, operación y comercialización de todo tipo de materiales, repuestos, herramientas, accesorios y sistemas de telecomunicaciones y otros servicios en la industria incluyendo sin limitar sistemas de comunicación y cualquier otra solución de las

Tics, para el gobierno o para los sectores empresariales y en general todo lo relacionado con las telecomunicaciones.

Así mismo, la sociedad podrá importar, exportar, producir y vender equipos y materiales, instalar, integrar y prestar servicios relacionados con soluciones de infraestructura incluyendo sin limitar: Soluciones empresariales y/o corporativas, switches, soluciones de big data, almacenamiento, servidores, bases de datos, software. Importar, exportar, producir y vender equipos y materiales, instalar, integrar y prestar servicios con las industrias de la seguridad vial, manejo de tráfico e iluminación. Instalación, venta, distribución, integración de soluciones y/o mantenimiento y reparación de los equipos de detección electrónica de infracciones de tránsito y seguridad vial en general. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

2.2 Misión

“Huawei es un proveedor líder a nivel global de soluciones en tecnología de la información y comunicaciones (TIC). Su misión es construir un mundo mejor conectado, actuando como un ciudadano corporativo responsable, un proveedor de innovación para la sociedad de la información y un colaborador que contribuye con la industria. Motivada por innovaciones enfocadas en el consumidor y en alianzas abiertas, Huawei ha establecido un portafolio de

soluciones de TIC que, de inicio a fin brinda a los clientes ventajas competitivas en telecomunicaciones, redes, equipos y cómputo en la nube. Los 170,000 empleados de Huawei en todo el mundo están comprometidos con crear el mayor valor para los operadores de telecomunicaciones, empresas y consumidores. Las soluciones, productos y servicios de TIC de Huawei son utilizados en más de 170 países y regiones, sirviendo a un tercio de la población global. Fundada en 1987, Huawei es una compañía privada adquirida por sus propios empleados” (Huawei, 2019).

2.3 Visión

“Enriquecer la vida a través de la comunicación. Aprovechando su experiencia en el sector TIC, Huawei ayuda a disminuir la brecha digital ofreciendo soluciones que permiten aprovechar al máximo los servicios de banda ancha independiente de la ubicación geográfica, contribuyendo al desarrollo sostenible de la sociedad, la economía y el ambiente” (Huawei, 2020).

2.4 Valores Corporativos

Los valores fundamentales de Huawei son:

- Permanecer centrados en el cliente.
- Dedicación inspiradora.
- Perseverar.
- Crecer mediante la reflexión.

2.5 Objetivos Estratégicos

- Pasar de ser un proveedor ODM (Original Design Manufacturer) a ser un proveedor OEM (Original Equipment Manufacturer).
- Actualización de terminales inteligentes de gama media-baja a gama alta.
- Incorporar un procesador HiSilicon quad-core y un chip Balong.
- Desarrollar una estrategia de comercio electrónico.
- Diseñar una experiencia de usuario para el nuevo EMUI.
- Convertirse en el mejor proveedor en la industria global de hardware.

2.6 Rol Comercial

Huawei tiene diversos frentes de trabajo. El grupo de negocio para operadores, se enfoca en servicios digitales basados en Internet, en el desarrollo de infraestructura y servicios de IT y

Big Data. En el segmento empresarial, se enfoca en el desarrollo de las economías de internet en las que se destaca la infraestructura de centros de datos y de Cloud, equipos IT, servicios de valor agregado, sistemas de soporte del negocio, plataformas de mejoramiento de la experiencia de usuario y soluciones para diferentes sectores. La compañía China ha desarrollado Smartphones a bajo costo que han atrapado a los consumidores, gracias a su tecnología y gran utilidad. Huawei logró vender 54 millones de celulares superando a Apple, empresa que siempre se ha caracterizado por liderar el mercado de smartphones en los últimos años gracias a su gran diseño y que solo pudo vender 42 millones de unidades, en comparación con Huawei.

El crecimiento y buen desempeño de Huawei; y su posicionamiento como una de las marcas más apreciadas por los consumidores de smartphones, fue a causa de la presentación de su celular P9 que por primera vez incluía los lentes de cámaras profesionales, Leica. Por otro lado, con el lanzamiento de Huawei P20 Pro, la marca potenció las cualidades tecnológicas de sus smartphones, así como un diseño moderno. El crecimiento y la popularidad de la marca en el mercado tecnológico y de telefonía móvil, se debe a que alrededor del 15% de los ingresos de Huawei son destinados a la I+D de la marca para así poder incluir funciones innovadoras a sus equipos; actualmente se poseen 16 centros de Investigación y Desarrollo donde han podido desarrollar en poco tiempo, la mejor cámara en

smartphones del mercado, el primer procesador con inteligencia artificial, baterías con mayor duración, entre otras características que poseen los smartphones de la compañía China.

Huawei también ha conseguido que, a partir de pruebas de resistencia y durabilidad, los smartphones sean dispositivos de alta calidad y que el usuario no tenga la preocupación de sentir su celular vulnerable ante un caída o golpe. Los smartphones de Huawei pasan por simulaciones de situaciones extremas donde se prueba la resistencia al agua, presión, puertos USB y caídas que se podrían presentar. De igual manera, a comparación de otros dispositivos de Android, Huawei ofrece buena calidad a bajos precios. La marca posee una amplia variedad de productos para todos los gustos y precios, donde el comprador tiene una mayor opción de elegir.

En un mercado tan competitivo como el de los smartphones, las empresas deben implementar una campaña de publicidad continua en todos los medios posibles. Huawei para su publicidad ha realizado diversas campañas publicitarias con artistas, ofertas con los operadores móviles, así como lanzamientos de sus Smartphones que han incluido algún beneficio extra. Luego de captar la atención del consumidor con estas estrategias, Huawei se ha enfocado en conseguir la fidelidad de sus clientes. Y es gracias a esto que ha podido superar a marcas con gran presencia global como Apple y Samsung.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Imagen 1. Logo



HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD

HUAWEI TECHNOLOGIES COLOMBIA S.A.S

Fuente: (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019)

3.1 Cargo Desempeñado

Miembro de apoyo en el equipo central de Supply Chain Management.

3.2 Perfil del Cargo

En el área de Supply Chain se debe tener manejo de todos los procesos logísticos internos (Proceso de pedidos, gestión de inventario, seguimiento de transporte, logística inversa y la gestión de la información). Prestar total soporte al proyecto asignado, participar en las actividades de entrega del proyecto; planificación, ejecución, informe y seguimiento del

progreso; apoyo en todas las actividades administrativas y de operación requeridas en el proyecto asignado dentro del área, mantener relaciones con proveedores y plataformas relacionadas con las operaciones de suministro, operación y distribución de la compañía.

3.3 Objetivo del Cargo

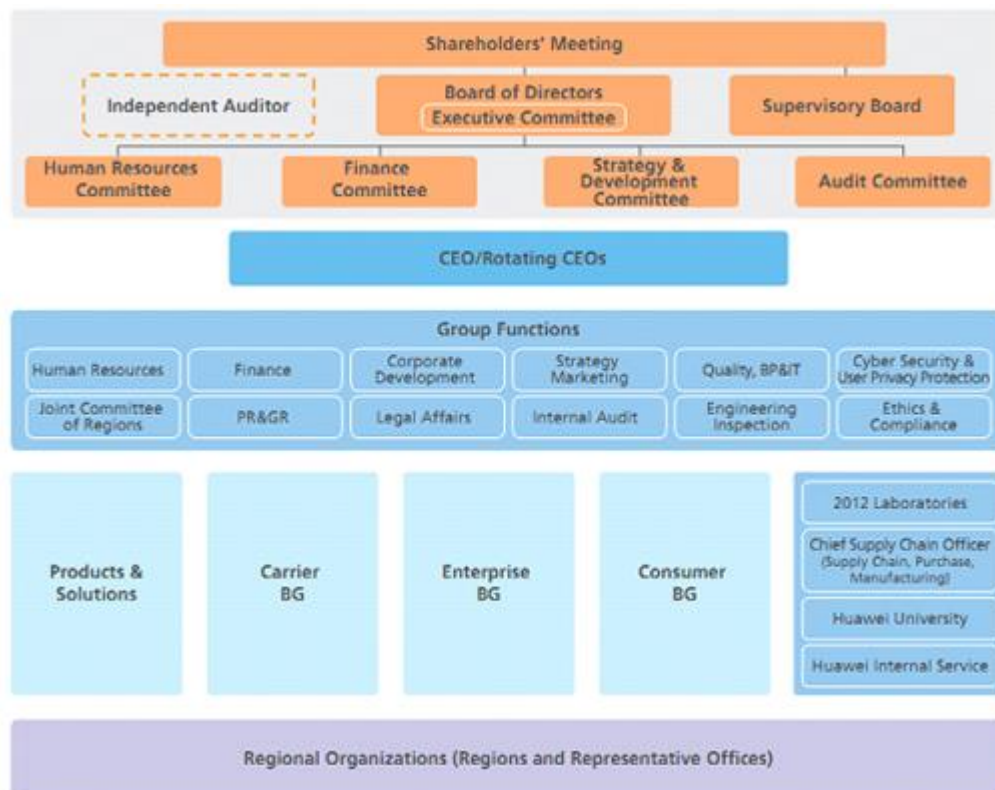
Manejo de todos los procesos logísticos internos para garantizar el abastecimiento de materiales a nivel nacional.

3.4 Funciones para Realizar

- Llevar el control de los inventarios mensuales
- Manejo de todos los procesos logísticos internos para garantizar el abastecimiento de materiales a nivel nacional
- Apoyo en todas las actividades administrativas y de operación requeridas.
- Mantener relaciones con proveedores y plataformas relacionadas con las operaciones de suministro, operación y distribución de la compañía.
- Manejo y presentación de indicadores clave de rendimiento
- Relacionamiento activo con la cadena de suministro

3.5 Relación con otros Cargos

Imagen 2. Organigrama



Fuente: (Huawei, 2020)

Dentro de la estructura empresarial, la logística se ubica entre producción y mercadotecnia.

Esto se debe a las actividades que se desarrollan en estas áreas, la mercadotecnia se encarga de buscar productos innovadores que beneficien a la empresa; para así fabricarlos y tener éxito al ofrecer dichos productos al mercado, logrando una buena respuesta de los

consumidores. Por su parte producción se encarga de actividades específicas de planta, el manejo de los materiales involucrados en el proceso productivo, así como el trabajo de maquinaria, el mantenimiento de las misma, y el control de la producción. Asimismo, el flujo de entradas y salidas de partes o productos terminados requiere la utilización de almacenes, medios de transporte y proveedores, los cuales deben hacer uso de los recursos económicos de la empresa. Estos recursos se encuentran bajo el control del área financiera y, por ello, surgen las relaciones entre estas dos áreas, logística y finanzas, que deben estar supervisadas y tener un control rápido y efectivo a la hora de su manejo con el fin de cumplir las necesidades de los clientes de la empresa.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Debido a la situación actual sobre el COVID-19, se hizo necesario implementar estrategias para desarrollar el trabajo de manera segura y respetando la cuarentena, hasta nuevo aviso estaré desarrollando mis prácticas en home office o teletrabajo, el cual consiste en el desempeño de actividades laborales o prestación de servicios a terceros utilizando como soporte las Tics para el contacto entre el trabajador y la empresa, sin requerirse la presencia física del trabajador en el lugar de trabajo.

En la empresa me dieron un equipo (una laptop), para realizar mis labores, así que para desarrollar el teletrabajo traje conmigo el computador y desde ahí hago todo, ya que esta cuenta con todo lo necesario para hacerlo, la empresa me asignó un correo electrónico, el cual se debe usar solo para fines laborales; la laptop de la empresa tiene una plataforma que usa Huawei en donde todos sus empleados se pueden comunicar, similar a Skype, su nombre es eSpace, por ese medio me comunico con mis tutores y/o compañeros; el trabajo no lo puedo hacer desde otro computador ya que no podría acceder a ciertas plataformas ni al correo electrónico de Outlook, ya que el computador utiliza una VPN para acceder a estos recursos corporativos que, de otro modo, no podría.

3.7 Condiciones de Trabajo

El teletrabajo lo hago con el computador que me suministró la empresa, y trabajo en ocasiones desde el comedor de mi casa o desde mi habitación en el escritorio. El horario manejado para el teletrabajo es el mismo, como si estuviese yendo a la empresa, de 8:30 a 18:00, con una hora de almuerzo, que puede ser entre las 12:00-13:00 o 13:00-14:00.

3.8 Entrenamiento

El proceso de prácticas empezó el 9 de marzo de 2020, pero como no me habían entregado el equipo, ya que debían configurarlo y asignarme un correo, durante esa semana no pude hacer mucho, solo me explicaron uno de los procesos que posteriormente iba a realizar, y el miércoles de esa semana fui con mi tutor a la sede en Nutibara en donde está una de las bodegas a hacer el pastillaje y los albaranes, el día jueves me entregaron el computador al finalizar la jornada, el viernes no tuve que ir ya que realizaron teletrabajo, y como aún no me habían explicado bien qué era lo que debía hacer, por el retraso del computador, no tenía trabajo. El lunes de la semana siguiente (16 de marzo de 2020) mi tutor, Bayron, me explicó el tracking, que es uno de los procesos que estoy haciendo, el cual tiene como fin llevar el seguimiento y control de los materiales, que sí se programe el envío, que estén en tránsito o si se les hacen modificaciones a las cantidades y que finalmente lleguen a la bodega donde son requeridos dichos materiales o en su defecto que se cancele el envío de los mismos; dentro del tracking se le hace seguimiento a tres procesos que son: Expansión o roll out y segmentaciones, que son todas las construcciones de red nueva que vayan a hacer, MSP que es planta interna, y O&M que es operaciones y mantenimiento, como su nombre lo dice en este proceso se le realiza mantenimiento a las construcciones de red que ya existen garantizando así el buen funcionamiento de la misma; para cada proceso se generan

diferentes pedidos con determinados materiales según sea la necesidad. Una vez por semana o cada dos semana se hace una comparación de las cantidades de los materiales en SAP (el SAP es el sistema que utiliza el cliente, Tigo, en donde también contabilizan todos los materiales, pedidos que entran y salen o se cancelan de las diferentes bodegas), vs las cantidades registradas en el tracking, esto con el fin de corroborar la información ingresada en el mismo y tener el tracking al día y con la información correcta, ya que el tracking se le envía a los encargados de las regionales, al cliente y a otras personas relacionadas con el proceso, porque con él se basan para hacer otros reportes posteriormente.

Entrenamiento organizado de forma cronológica:

Semana 1-2:

Tracking, tránsitos, SAP y descargas:

El tracking nos permite tener control y hacer seguimiento del transporte de las ordenes de material o pedidos, por medio de 5 estados: pendiente, programado, en tránsito, entregado o cancelado. El estado programado hace referencia a los pedidos que ya tienen una fecha de cargue, en tránsito, quiere decir que los pedidos están siendo transportados.

El SAP es el sistema informático que maneja el cliente, el cual permite a las empresas administrar sus recursos de una manera más ágil y eficaz. El SAP tiene un seguimiento, este proceso se llama tránsitos. Para que los traslados se puedan legalizar debe haber una salida

por parte de la bodega de origen y una entrada por parte de la bodega de destino, este proceso se hace a través del SAP, todos los pedidos o materiales y sus modificaciones son registrados allí. Cada dos semanas se hace una comparación entre SAP y el tracking para corroborar que el tracking sí están todos los pedidos que se generaron en el mes y que sí hayan registrado las modificaciones requeridas.

Descargas, dentro del proceso se manejan traslados y descargas. Se llama traslados cuando se envían materiales de una bodega a otra, cuando se hace un traslado se descarga el material del inventario en SAP y se traslada a la otra bodega, cuando el material llega a la bodega de destino se hace el ingreso en el sistema para que el material se cargue al inventario. Las descargas es cuando los contratistas utilizan el material para hacer las construcciones de red en el terreno, para mejorarla, ampliarla o para hacer nuevas construcciones; cuando van construyendo un proyecto ellos tienen que enviar planillas parciales para que les entreguen el material que requieren para seguir con la construcción, con esta información el encargado de la regional haga la descarga y no aparezca más en el inventario, porque es material que ya se gastó.

Semana 3-4:

Logística inversa:

Gestiona el retorno de los materiales al final de la cadena de abastecimiento. La logística inversa comprende todas las operaciones relacionadas con la recuperación y reutilización

de materiales, como la recolección, desmonte de materiales y/o productos usados, esto con el fin de contribuir al medio ambiente.

Semana 5-7:

Informe de inventarios (1er match 2do match):

Es el cálculo realizado mediante el conteo de los materiales. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer al cliente y al cooperador de que los registros del inventario representan el valor del material registrado allí. Este inventario se realiza cada mes con cada uno de los procesos; MSP, O&M y Expansión. Éste se divide en dos partes, en la primera se hace un registro de lo que hay físico en las bodegas, con el fin de validar diferencias entre lo que se encuentra en las bodegas y lo que hay en el sistema; en la segunda parte se hace una conciliación con el cooperador, en donde se deben justificar las diferencias, es decir, si el estado del material es diferente a “completo”, si éste aparece como faltante se cobra, si es sobrante se le carga al cooperador.

Semana 8-10:

SLA (Service Level Agreement):

El Acuerdo de Nivel de Servicio, es un contrato que describe el nivel de servicio que un cliente espera de su proveedor. Con este acuerdo se busca controlar el comportamiento de las bodegas, que no haya sobre stock y así no incumplir con el acuerdo, para este contrato el cliente crea el nivel máximo que puede tener una bodega de acuerdo al promedio del saldo

de las bodegas que se solicite durante el mes, Dentro del proyecto está el SLA 36 Y SLA49, la única diferencia entre ambos es que el SLA36 es expansión y el SLA49 es O&M.

3.9 Competencias (habilidades y destrezas que debes certificar para iniciar tus funciones)

Las competencias requeridas para desarrollar una buena labor al interior de la organización son conocimientos de Excel básico-intermedio, conocer las operaciones básicas que Excel provee, como también, entender el uso de funciones y funciones anidadas como IF, VLOOKUP, IFERROR, IFNA; saber crear y manejar gráficas, filtros y tablas dinámicas. También se debe tener un buen manejo del inglés (inglés intermedio), ya que algunas plataformas se encuentran en inglés; y algunos de los informes a entregar se deben realizar en inglés, ya que éstos deben ser revisados por las personas de nacionalidad China que intervengan en el proceso, esto se hace con el fin de que ellos tengan mayor entendimiento sobre el control y manejo de los diferentes procesos de la compañía.

3.10 Responsabilidades

Tracking: seguimiento al transporte de materiales tanto del cliente hacia nosotros como el de nosotros internamente. A partir de la información recogida genero un reporte como


especie de indicador, en donde se muestra cómo se encuentra el estado del suministro de materiales desde el punto de vista del transporte, adicionalmente se generan unas alertas para identificar qué pedidos se están demorando en entregarse por parte de cliente hacia nosotros, eso con el propósito de evitar que se genere un posible desabastecimiento, la alerta permite insistirle al cliente para que nos entregue los pedidos que se encuentran atrasados. También debo interactuar con los diferentes encargados de las regionales y solicitarles información acerca del estado de algunos pedidos, saber si ya llegaron o no a destino, para así darles cierre en el informe. Actualizar el tracking todos los días y enviarlo día por medio, y hacer en cruce SAP vs Tracking para corroborar o corregir información.

Logística inversa: consolidar información que envían cada uno de los encargados de las regionales en un solo reporte para entregársela a la persona que lo solicitó para el posterior seguimiento. Este reporte se hace para hacer tener control de que las bodegas no se llenen de material que ya no sirve o material que puede ser peligroso para los trabajadores, con este seguimiento se busca que las bodegas cuenten con el espacio requerido para los materiales que sí están en condiciones para ser utilizados.

3.11 Deberes (las demás actividades complementarias)

Hacer reporte semanal para Huawei sobre las prácticas, el cual pide información sobre las actividades que desarrollé durante la semana.

Imagen 3. Formato del reporte semanal para Huawei



Weekly report on intern practice Internal Use

Weekly Report on Intern Practice

Name	Angy Henao Correa	ID	A84158061	Project/Dept	Supply Chain
Date	From:	To:		Month:	
Tutor	Name/ID:		Supervisor	Name/ID:	
Work Summary	Monday				
	Tuesday				
	Wednesday				
	Thursday				
	Friday				
Summary of One Week					
Intern experience					
Comments					
Intern	Signature:			Date:	

Fuente: Huawei HR

3.12 Riesgos del Cargo (ante sanciones, aprehensiones, etc.)

Para prevenir sanciones debo evitar usar el correo para otras actividades que no sean relacionadas con la empresa, no puedo enviar información de ese correo a uno personal, ya que pueden creer que estoy divulgando información de la empresa.

En cuanto al equipo, la laptop; debo informar si ésta empieza a presentar alguna falla o mal funcionamiento o si al momento de la entrega de la misma tenía algún golpe o característica que pudiera justificar la falla del equipo en cierto período de tiempo, ya que si no informo estas novedades me pueden cobrar el equipo como si el daño lo hubiera sido ocasionado por mí.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

El presente informe busca dar a conocer la importancia de realizar las prácticas empresariales. La práctica profesional es importante para que un estudiante, pueda desarrollar sus habilidades; las aprendidas durante la etapa lectiva de la carrera y actitudes frente a un trabajo específico, mostrando todo lo que sabe y aprendiendo sobre su sector.

Para las empresas, llevar a cabo el proceso de prácticas o pasantías, les da la posibilidad de disponer de talento humano mejor cualificados y que tienen una capacidad de adaptación mayor, según sus necesidades. En ocasiones, las empresas objetos de prácticas, hacen de este proceso una herramienta efectiva de selección de personal, ya que el proceso de selección o reclutamiento se basa en una prueba prolongada (puede ir de 6 meses a un año, dependiendo de los requisitos de la universidad), y en un contexto real, donde las empresas evalúan las habilidades y en progreso del estudiante desde el momento que ingresa a la compañía hasta que finaliza su proceso allí, al final de este “periodo de prueba”, según el desempeño que haya tenido el estudiante durante el mismo; la empresa decidirá si vincula al estudiante formalmente, teniendo en cuenta si el perfil de ese determinado individuo se adapta por completo, o no a las necesidades y requerimientos de la compañía.

Igualmente, para los estudiantes y los programas de formación, las prácticas contribuyen, en gran medida, a ayudar en la situación donde se encuentran muchos de ellos, al carecer de experiencia profesional, no pueden acceder a un puesto de trabajo; ya que prácticamente todas las convocatorias de empleo exigen experiencia de 3 meses en adelante. Una buena práctica profesional permitirá que los estudiantes desarrollen habilidades, apliquen sus conocimientos, enriquezcan su conocimiento con nueva información y logren trabajar en equipo de una forma óptima.

Las prácticas profesionales son importantes para que el individuo, el estudiante pueda experimentar de primera mano cómo es la realidad en el campo laboral, para crear una vinculación a su área profesional, generando nuevo conocimiento sobre su área de estudio y dando solución a problemas que se presentan en el mundo real y de esta manera logre adaptarse al mercado laboral.

4.2 Objetivo General

Describir el área de suministros de Huawei, a través de la experiencia adquirida en el manejo de procesos logísticos internos para garantizar el abastecimiento de materiales a nivel nacional.

4.3 Objetivos Específicos

- Llevar el control de los inventarios mensuales.
- Apoyar en todas las actividades administrativas y de operación requeridas.
- Mantener relaciones con proveedores y plataformas relacionadas con las operaciones de suministro, operación y distribución de la compañía.
- Manejar y presentar indicadores clave de rendimiento.

- Interactuar constantemente con la cadena de suministro.

5. Informe Ejecutivo

5.1 Control de Inventarios

El inventario representa la existencia de bienes almacenados destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación. En el área en la que estoy he podido observar el manejo de los siguientes inventarios:

5.1.1 Inventario Físico

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes o materiales, que se hallen en existencia en la fecha del inventario.

5.1.2 Inventario Determinado por Observación y Comprobado con una Lista de Conteo

Cálculo del inventario realizado mediante un listado del stock que realmente se posee.

La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer al cliente, al

cooperador de que los registros del inventario representan el valor del material registrado allí.

Este inventario se realiza cada mes, con cada uno de los procesos; MSP, O&M y Expansión. Éste se divide en dos match, en dos partes, en la primera se hace un registro de lo que hay físico en las bodegas, con el fin de validar diferencias; en la segunda se hace una conciliación con el cooperador, en donde se deben justificar las diferencias, es decir, si el estado del material es diferente a “completo”, si éste aparece como faltante o sobrante; si es faltante se cobra, si es sobrante se le carga al cooperador.

5.1.3 Inventario en Transito

Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe moverse de un lugar a otro.

El tracking nos permite tener control y hacer seguimiento del transporte de las ordenes de material o pedidos, por medio de 5 estados: pendiente, programado, en tránsito, entregado o cancelado. El estado programado hace referencia a los pedidos que

ya tienen una fecha de cargue, en tránsito, quiere decir que los pedidos están siendo transportados.

El SAP es el sistema informático que maneja el cliente, el cual les permite a las empresas administrar sus recursos de una manera más ágil y eficaz. Al SAP también se le hace seguimiento, a este proceso se le llama tránsitos, para que los traslados se puedan legalizar debe haber una salida por parte de la bodega de origen y una entrada por parte de la bodega de destino, este proceso se hace a través del SAP, todos los pedidos o materiales y sus modificaciones son registrados allí. Cada dos semanas se hace una comparación entre SAP y el tracking para corroborar que el tracking sí están todos los pedidos que se generaron en el mes y que sí hayan registrado las modificaciones requeridas.

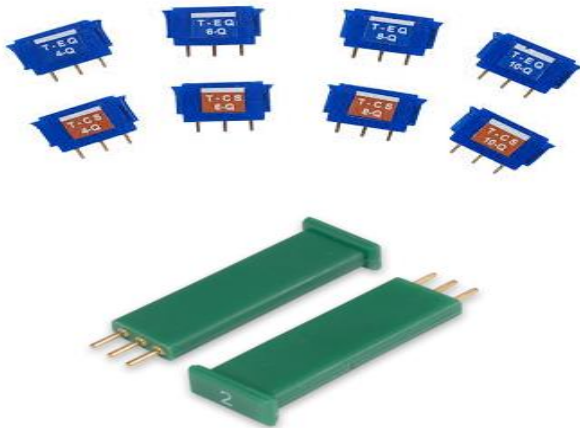
5.2 Apoyar en Todas las Actividades Administrativas y de Operación Requeridas.

Debo apoyar todas las actividades administrativas y de operación requeridas entre ellas están:

- Actualizar el tracking todos los días, registrando los pedidos que se creen, las modificaciones a las cantidades de los materiales y actualizando el estado de dichos pedidos.

- Enviar correos o llamar a los chicos de las regionales, para solicitar información sobre el estado de alguno de los pedidos. Y responder mensajes.
- El primer mes antes de que se anunciara la cuarentena tuve que apoyarlos con el conteo del pastillaje, el cual se envía a las bodegas que requieran el material.

Imagen 4. Pastillaje



Fuente: Google images

5.3 Mantener Relaciones con Proveedores y Plataformas Relacionadas con las Operaciones de Suministro, Operación y Distribución de la Compañía.

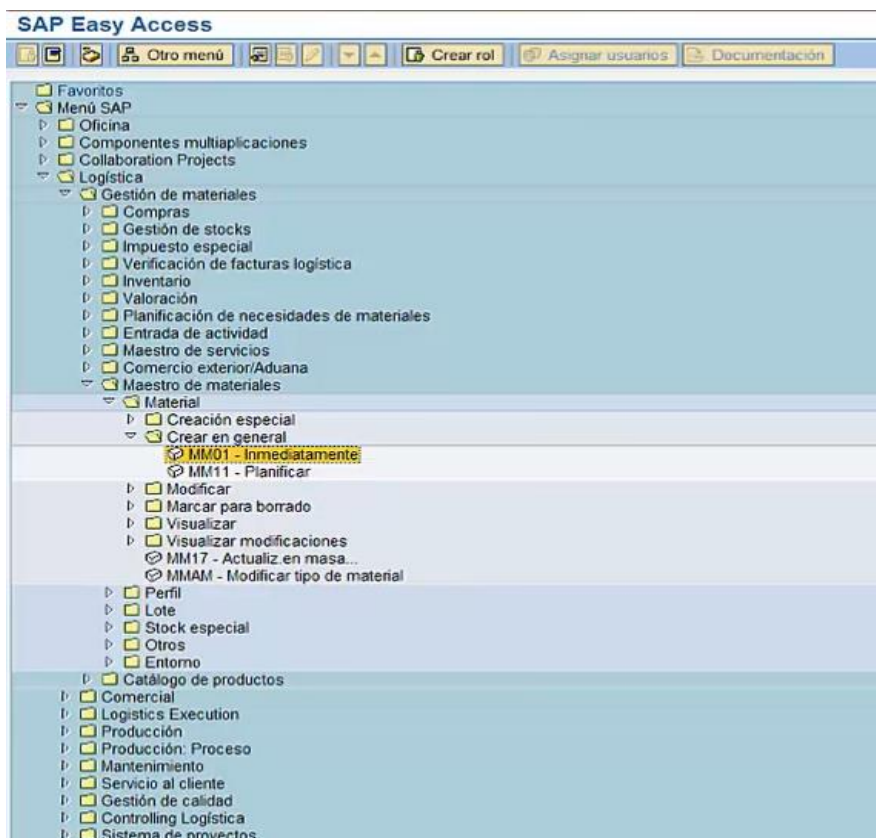
El área donde estoy es un proyecto de cable de red fija, red HFC; fibra óptica y cobre, de expansión y mantenimiento de la red. El proyecto abarca 5 procesos: la entrada o generación de materiales por parte de cliente (Tigo) o el cooperador (Alpopular), el despacho de los materiales

a los técnicos que son los que se encargan de realizar las construcciones, el retorno (terreno - bodega) de materiales que no se gastaron durante la construcción, la salida de materiales o reintegro al cooperador y la logística inversa.

En el equipo central de Supply Chain el proceso de la cadena de abastecimiento es el siguiente, el cliente al que van dirigidas todas sus operaciones es Tigo, que quien provee todos los materiales, el equipo por lo tanto no tiene que negociar ni hacer órdenes de compra de materiales, solo se encarga de gestionar y controlar que los materiales sean dirigidos a las bodegas de los procesos en donde son requeridos, con procesos se hace referencia a expansión/roll out y segmentaciones, MSP, Y O&M, cada uno de los procesos cuenta con cierto número de bodegas; hay 6 centrales o regionales en todo el país, las cuales se dividen así, 001 Noroccidente, 002 Centro, 003 Sur, 004 Eje cafetero, 005 Costa y 006 Oriente, cada regional es manejada y supervisada por un miembro del equipo. Las ordenes de los materiales son enviados por el cooperador logístico que es Alpopular, a partir de ahí se le hace control a dichas ordenes, a través del tracking o reporte de transporte, que se refiere al seguimiento físico del estado del mismo, es decir si está “pendiente”, “programado”; es decir, que ya tiene fecha de cargue, “en tránsito”; que ya se encuentra en movimiento, “entregado” y/o “cancelado”, también se le hace seguimiento al SAP que es el sistema que aneja el cliente, a este proceso se le llama “Tránsitos” para que los traslados, los pedidos se puedan legalizar debe haber una salida y una entrada, una

salida por parte de la bodega de origen y la entrada por parte de la bodega de destino, todo este proceso se hace a través del SAP, todos los pedidos y materiales son registrados ahí, es por eso que cada dos semanas se hace un cruce o comparación entre el SAP y el tracking de transporte para corroborar que en el tracking sí estén todos los pedidos que se han generado durante el mes y que en el tracking sí se hayan registrado las modificaciones hechas a las cantidades de determinados materiales.

Imagen 5. SAP



Fuente: Google images

Otra de las herramientas utilizadas en el área es el reporte de descargas, dentro del proceso se manejan traslados y descargas. Se llama traslados cuando se envían materiales de una bodega a otra, cuando se hace un traslado se descarga el material del inventario en SAP y se traslada a la otra bodega, cuando el material llega a la bodega de destino se hace el ingreso en el sistema para que el material se cargue al inventario. Las descargas es cuando los contratistas utilizan el material para hacer las construcciones de red en el terreno, para mejorarla, ampliarla o para hacer nuevas construcciones; cuando van construyendo un proyecto ellos tienen que enviar planillas parciales para que les entreguen el material que requieren para seguir con la construcción, con esta información el encargado de la regional haga la descarga y no aparezca más en el inventario, porque es material que ya se gastó.

También se le hace seguimiento a la logística inversa, la cual gestiona el retorno de los materiales al final de la cadena de abastecimiento. La logística inversa comprende todas las operaciones relacionadas con la recuperación y reutilización de materiales, como la recolección, desmonte de materiales y/o productos usados, esto con el fin de contribuir al medio ambiente.

Informe de inventarios, como se menciona anteriormente, es el cálculo realizado mediante el conteo de los materiales. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer al cliente y al cooperador de que los registros del inventario representan el valor del material registrado allí. Este inventario se realiza cada mes con cada uno de los procesos; MSP, O&M y Expansión. Éste se

divide en dos partes, en la primera se hace un registro de lo que hay físico en las bodegas, con el fin de validar diferencias entre lo que se encuentra en las bodegas y lo que hay en el sistema; en la segunda parte se hace una conciliación con el cooperador, en donde se deben justificar las diferencias, es decir, si el estado del material es diferente a “completo”, si éste aparece como faltante se cobra, si es sobrante se le carga al cooperador.

En estos últimos meses julio y agosto tuve la oportunidad de trabajar con el reporte de abastecimiento y hacerle el análisis correspondiente, en donde primero debía incluir la solicitud de materiales del mes (la necesidad del mes), el inventario físico de las bodegas y el material despachado, el cual había sido recibido el mismo día o se iba a recibir días posteriores a la realización del inventario, después de consolidar esta información debía filtrar la información para así saber que materiales aparecían como faltantes. Después de identificar los materiales faltantes se procedía a la realización de movimientos entre las bodegas, es decir, debía buscar cada código para ver si la necesidad podría ser cubierta por la existencia de ese mismo material en otras bodegas, al hacer esto salían dos reportes; traslados regionales y traslados nacionales, si era posible debía priorizar que los traslados fueran a nivel regional, para evitar costos de transporte. Otro de los factores que debía tener en cuenta era que en lo posible garantizar que el material supliera la necesidad de esa bodega y que sobrara un poco más en caso de ser requerido. El paso final del análisis de abastecimiento fue realizar el reporte de devoluciones, en el cual se tenía que meter los materiales que eran innecesarios,

cuyo valor era muy alto y que estaban en grandes cantidades que podrían abastecer a la bodega hasta por un año, cuando lo que se busca es que las bodegas tengan la cantidad para suplir la necesidad de uno o dos meses como máximo, evitando así sobrepasar el acuerdo hecho con el cliente en el SLA, el objetivo de la devoluciones es exactamente ese; devolver ciertos materiales que no se han estado utilizando y así bajar el valor del promedio de los saldos de las bodegas en el SLA y cumplir con el objetivo; que es no sobrepasar el 1,7 de la capacidad de las bodegas.

A lo largo del proceso de prácticas en Huawei se deben presentar dos evaluaciones al personal de recursos humanos, también deben estar presentes el supervisor y tutor que han intervenido en el proceso, una de ellas se presenta a los tres meses de haber iniciado las prácticas y la otra se presenta al finalizar; al sexto mes, el objetivo de estas exposiciones es evaluar el aprendizaje y el progreso del mismo, así como la experiencia que se ha tenido a lo largo del proceso, a estas dos evaluaciones se les asigna una calificación entre 0 y 100, si en ambas se obtiene un puntaje mayor a 80 existe la posibilidad de ser vinculado a la empresa.

5.4 Manejar y Presentar Indicadores Clave de Rendimiento

Para evidenciar el progreso del proyecto o del área se hacen uso de los indicadores de rendimiento estos son el reporte de descargas, éste muestra el avance de las construcciones de red de cada regional, el SLA, muestra si estamos cumpliendo o no con lo pactado en el contrato

hecho con el cliente y el análisis de abastecimiento que enseña todos los materiales consumidos en el mes, su valor, disponibilidad y necesidad para cada una de las bodegas de las regionales, con este informe también se hacen otros posteriormente como lo es el reporte de traslados nacionales y el reporte de traslados a nivel regional, para suplir los materiales faltantes que tengan determinadas bodegas con los sobrantes de otras bodegas y si el material que se requiere no lo tienen ninguna de las bodegas se hace una solicitud al cliente solicitando dicho material.

5.5 Interactuar Constantemente con la Cadena de Suministro.

La interacción constante con la cadena de suministro se da a través de la realización de todos los reportes y procesos que ya han sido descritos anteriormente, los cuales abarcan la cadena de suministro del proyecto en el que me encuentro.

6. Plan de mejoramiento

Me gustaría trabajar en la implementación de un sistema que ayude a mejorar el seguimiento de la logística inversa, ya que he notado que es un proceso que no se ha logrado organizar de manera clara. Considero que definir un formato o template para este proceso nos ayudaría a llevar un control más organizado de su contenido y a tener una visual de lo que está pasando al interior de ese proceso y poder identificar las falencias del mismo. Para llevar a cabo este plan primero debo investigar en profundidad cómo funciona, cómo es manejado el proceso de logística inversa

en otras empresas y así crear un plan adecuado que se adapte a los requerimientos del proyecto y que sea fácil de entender y manejar para todos.

Para mejorar el seguimiento de la logística inversa se le solicito a cada uno de los encargados de las regionales llenar un formato donde debían evidenciar que bodega iba a reportar ciertos materiales para el proceso de logística inversa, una vez que ellos llenaban ese formato me lo enviaban a mí, yo consolidaba cada reporte en uno solo; en total eran 6 reportes, debido a que son 6 regionales. En el reporte de consolidación que yo hacía se consolidaba la información una vez por semana, al reporte de logística inversa se le hace seguimiento mensual, en el informe separé las hojas de Excel por cada semana del mes, hacía una tabla aparte en donde toda la información la colocaba junta, con todos los meses anteriores, evidenciando así el progreso de las solicitudes con respecto a la logística inversa, adicionalmente hice una tabla dinámica con esa tabla para que se pudiera acceder de una forma más fácil a la información, en otra hoja cree otra tabla que se llamaba “reportadas”, en la primera columna coloqué las bodegas que me arrojaba a tabla dinámica de acuerdo en la semana que estábamos (la tabla “reportadas” se actualiza por semana), en la segunda los códigos de todas las bodegas de cada uno de los procesos, y en la tercera creé una fórmula que me decía qué bodega de la lista en donde estaban todas había sido reportada esa semana sea nueva (que apenas empezaba con el proceso) o una que aún seguía con el proceso en curso, con esta última también hacía una tabla dinámica, que me mostraba de una forma más compacta la información requerida; de esa manera terminaba mi

reporte de logística inversa, a partir de ahí se la enviaba a la persona que lo solicitaba para que siguiera con el posterior seguimiento.

7. Aportes a mi Formación Personal

Durante la práctica solo tuve la oportunidad de estar en la oficina una semana, en donde inicialmente me explicaron uno de los procesos de los que me iba a hacer cargo (el tracking), al finalizar esa semana (20 marzo), se anunció el inicio de la cuarentena, donde no hubo mucho tiempo para planificar cómo iba a ser mi proceso de allí en adelante. Tuve muy poca capacitación debido a que todo paso muy rápido al teletrabajo, mis tutores están a distancia, he tenido que adaptarme a toda esta nueva realidad, ya que la casa muchas veces no es un ambiente apropiado para aprender, porque se presentan dificultades con el espacio, el ruido y las distracciones, y muchas veces hay problemas con la conexión a internet. Debido a esta situación he tenido que buscar la manera de seguir aprendiendo, de seguir motivada con el proceso, ya que la calidad del aprendizaje se ve afectada de alguna forma por la virtualidad; durante todo este proceso he contado con el apoyo de mis tutores, los cuales están pendientes de lo que hago; frecuentemente me llaman o me escriben para saber cómo voy o para explicarme un tema nuevo, eso ha hecho que todo el proceso sea un poco más dinámico.

El tener que desarrollar las prácticas desde la casa, a través del teletrabajo me ha ayudado a ser más perseverante, a ser más receptiva con todo lo que suceda, a reflexionar más, ya que esto permite aprender de los errores de una manera más profunda y ayuda a ver las situaciones desafiantes desde diferentes perspectivas, para así superarlas y seguir creciendo.

8. Aportes a mi Formación Profesional

En las prácticas he aprendido conceptos y procesos que en el tiempo que estuve en la universidad no me explicaron, como todo el proceso de seguimiento o tracking que se le hace a todos los pedidos, he entendido la manera como manejan los indicadores de control o los reportes que se realizan para llevar una visual de cómo va el funcionamiento de todo el proceso, si se están cumpliendo las metas o no. También he tenido la oportunidad de aplicar, desarrollar y mejorar más mis habilidades en Excel y también de mejorar mi inglés, he aprendido vocabulario más técnico que antes no manejaba. Esta experiencia también me ha hecho plantear una serie de objetivos como, mejorar aún más mi nivel inglés, y mis habilidades con Excel, ya que son herramientas de uso diario, también quiero aprender un nuevo idioma; hacerlo por mí misma, con la ayuda de las diferentes plataformas, libros y vídeos que se encuentran disponibles en la web, también quiero aprender a manejar SAP en los próximos meses y, hacer cursos o diplomados sobre logística y la cadena de suministro, debido a que es el área en la que me estoy desempeñando.

9. Conclusiones

- La realización de las prácticas empresariales es de gran importancia para la formación del estudiante, ésta me brindó una gran experiencia; en cómo enfrentarme y comportarme en el ambiente laboral, desde el punto de vista del teletrabajo, así mismo pude adquirir nuevos conocimientos y desarrollar nuevas habilidades que van a ayudar a mi desempeño profesional.
- El proceso de práctica también me permitió cumplir con los objetivos que se deben asumir durante el proceso, adaptarme a un horario, cumplir determinadas funciones, tomar decisiones y tener una buena relación con cada una de las personas que intervenía en el proceso; esto no solo aportó a mi formación profesional, sino también, a mi formación personal que complementa y mejora mis competencias.
- En el informe se puede evidenciar el manejo de Supply Chain en el contexto de las telecomunicaciones, en un proyecto de cable de red fija.
- El contenido de este reporte da cuenta de lo aprendido durante un periodo de trabajo de 6 meses, el cual fue desarrollado desde casa.
- En cuanto a las personas que intervinieron en mi proceso durante el semestre, mi asesora de prácticas por parte de la universidad y mis dos tutores en la empresa, fueron de gran apoyo,

siempre que tenía dudas sobre algo acudía a ellos y las resolvían, siempre me ayudaban en todo lo que podían, siempre estuvieron pendientes de mí y de todo el proceso.

10. Recomendaciones

Para los estudiantes próximos a realizar sus prácticas empresariales les recomiendo que pregunten mucho, no cometan alguna equivocación por pena a preguntar. Cuando les estén explicando algo tomen apuntes de todo o si es posible graben las explicaciones porque, aunque uno crea que va a recordar en muchas ocasiones no pasa. Por último una de las recomendaciones más importantes que les puedo dar es que en el tiempo libre o en caso de que no encuentren las prácticas este semestre no se queden sin hacer nada, estudien temas que ustedes sepan que son útiles y que son requisitos para las prácticas, hay muchas aplicaciones y cursos de inglés y otros idiomas gratis, en YouTube hay canales donde explican muy bien excel, temas de finanzas e incluso hay vídeos sobre las actualizaciones de los INCOTERMS, hay diplomados de bajo costo y algunos gratis en el Politécnico Mayor y Politécnico Superior, así que no hay excusas para dejar de aprender.

Bibliografía y Webgrafía

Cámara de Comercio de Bogotá, CCB (2019)

Huawei, Gobierno Corporativo (2020)

Huawei, Hitos (2020)

Huawei, Huawei press (2019)

Huawei, Información Corporativa (2020)

Pasión Móvil, Estrategias de Huawei (2019)