

Negociadora en el Área de Abastecimiento para Seguridad

Por:

Madelyn Liceth Moya Osorio

Cooperador:

Sebastián Gallego López

Asesora

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2022 01

Tabla de Contenido

Glosario	6
Resumen Ejecutivo.....	7
Introducción	8
1. Antecedentes	9
2. Empresa Objeto de la Práctica	11
2.1 Objeto Social	11
2.2 Misión.....	11
2.3 Visión.....	11
2.4 Valores Corporativos.....	11
2.5 Objetivos Estratégicos	12
2.6 Rol Comercial.....	12
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	13
3.1 Cargo Desempeñado.....	13
3.2 Perfil del Cargo.....	13
3.3 Objetivo del Cargo.....	13
3.4 Funciones Para Realizar	13
3.5 Relación con otros Cargos	14
.....	
.....	
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	14

..... **¡Error! Marcador no definido.**

3.7	Condiciones de Trabajo	15
3.8	Entrenamiento.....	16
	Tabla 1 Formaciones	16
3.9	Competencias.....	16
3.10	Responsabilidades.....	16
3.11	Deberes	17
3.12	Riesgos del Cargo	17
4.	Características de la práctica.....	18
4.1	Justificación.....	18
4.2	Objetivo General.....	20
4.3	Objetivos Específicos	20
5.	Informe Ejecutivo	20
5.1	Identificar las Necesidades del Área de Abastecimiento	20
5.2	Apoyar a las Diferentes Familias en la Negociación y Agilidad en los Procesos.	21
5.5	Construir Negociaciones Estratégicas que Brinden Calidad y Beneficios para el Banco	
	24	
6.	Aporte a mi Formación Personal	26
7.	Aportes a mi Formación Profesional	28
8.	Webgrafía.....	31

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Logo Bancolombia	13
Ilustración 2 Organigrama.....	14
Ilustración 3 Requerimientos	20
Ilustración 4 Proceso para gestionar los requerimientos	22
Ilustración 5 proceso de comunicación	23

Tablas

Tabla 1 Formaciones16

Glosario

ANS: Los acuerdos de Niveles de Servicio (ANS), son parámetros, tiempos y requisitos establecidos para la entrega de productos o servicios de un proceso, con los cuales se medirá la oportunidad del mismo.

Cadena de Abastecimiento: consiste en la planificación, organización y control de aquellas actividades relacionadas con el flujo y transformación de bienes o servicios hasta llegar al usuario final.

Contrato: es un convenio, pacto o acuerdo celebrado, de manera escrita entre dos o más partes, que comprende una serie de derechos y de obligaciones.

RFI: Request for Information, hace referencia a la necesidad de obtener información del mercado sobre un producto en específico, generalmente se aplica cuando es un bien o servicio muy especial y casi no se tiene conocimiento sobre este.

RFP: Request for Proposal, hace referencia a un proceso en el cual no sólo se pide información sino también el precio del bien o servicio, es un proceso competitivo.

RFQ: Request for Quotation, hace referencia a la solicitud de presupuesto a diferentes proveedores.

Resumen Ejecutivo

El presente informe describe la realización de prácticas en el área de abastecimiento, específicamente en ciberseguridad; en el Grupo Bancolombia S.A, en el cual se encuentra la historia de la compañía, estructura, objetivos, adicionalmente se considera la importancia de las prácticas y objetivos importantes que permiten el desarrollo del presente documento.

Finalmente, se presenta una propuesta de valor para la agencia de práctica con la cual da unas recomendaciones para optimizar la gestión del proceso.

Introducción

En el presente informe de prácticas se contemplará la historia de Bancolombia, funciones del aprendiz, valores corporativos, objetivos de la prácticas, esto con el fin de hacer una breve descripción de la experiencia de práctica durante el período de seis meses en el año 2022 en el área de abastecimiento.

Con este informe lo que se pretende es dar una visión y acercamiento al lector sobre las actividades realizadas por el aprendiz, el desarrollo de prácticas, su transformación, mejoras personales, mejoras para la universidad y el programa.

Finalmente, ampliar la visión de quienes estén interesados en realizar prácticas empresariales, consideraciones y posibles retos dentro del mercado laboral.

“Haz de tu vida un sueño y de tu sueño una realidad”

Antoine de Saint – Exupéry El principito

1. Antecedentes

1875: Nacimiento del Banco de Bancolombia

En **1875** el entonces Banco de Colombia abrió sus puertas como una respuesta para atender las necesidades de servicios financieros que surgían en la economía colombiana. En ese momento fue catalogado como la entidad líder en la promoción del ahorro entre los colombianos, servicio en el que atendió más de un millón de personas.

La institución se consolidó en **1998** con la fusión del Banco Industrial Colombiano y del Banco de Colombia, y con la posterior integración estratégica del Banco y su grupo de filiales, permitiéndole constituir una organización con el conocimiento, el tamaño, la red y la infraestructura necesaria para asumir una posición de liderazgo en la industria financiera colombiana.

1924: Fueron abiertas las sucursales en Barranquilla y Girardot.

1945: Nació el Banco Industrial Colombiano (BIC).

1972: Conavi

En octubre de **1972**, directivos de empresas antioqueñas gestan la idea de crear una Corporación de Ahorro y Vivienda, que se cristaliza el 14 de febrero de **1974** con el nacimiento de la “Corporación Nacional de Ahorro y Vivienda Conavi” y la posesión, ante la Superintendencia Bancaria, del doctor Luis Alberto Villegas Moreno como primer Gerente de Conavi.

1973: Licencia Internacional de Banca Panamá.

1974: El 1 de abril de 1974, se abrió al público la primera oficina Conavi en Junín, ubicada en el centro de la ciudad de Medellín. Así inició la historia de un banco que se caracterizó por su proyección y cercanía con los colombianos.

Con paso firme y seguro y con el lema ser "la primera empresa de servicios del país", Conavi fue pionera, en el sistema financiero nacional, en cuanto a la introducción e implementación de tecnología para ofrecer el mejor y más avanzado servicio a los clientes.

1993: Corfinsura

El 1 de julio de **1993** nació la Corporación Financiera Nacional y Suramericana S.A. Corfinsura, como resultado de la fusión de la Corporación Financiera Nacional S.A. que ya venía prestando sus servicios desde **1959**, y la Corporación Financiera Suramericana S.A.

A través de su actividad de más de cuarenta años, Corfinsura adquirió un buen nombre en el medio, gracias a su amplio conocimiento del sector financiero y empresarial, así como de la economía del país y de su entorno regulatorio.

Durante su trayectoria Corfinsura alcanzó liderazgo y proyección en el sector financiero colombiano, así como un importante reconocimiento por la excelencia y la seriedad en el manejo de sus negocios.

1995: Hace presencia en la Bolsa de Nueva York.

1996: La entidad fue pionera en Tecnología, gracias a su innovación con Sucursal Personas.

1998: Nace Bancolombia S.A.

2005: Fusión Conavi, Corfinsura y Bancolombia

Es así como se da inicio a un proceso de fusión, el cual contó con el aval definitivo de la Superintendencia Bancaria de Colombia el 22 de julio. Posteriormente el 30 de julio de **2005**, ante el notario número 29 de Medellín, Jorge Londoño Saldarriaga, Presidente de Bancolombia; Rodrigo Velásquez Uribe, en representación de Corfinsura, y Luis Fernando Muñoz Serna, en

representación de Conavi, firmaron la escritura pública por la cual se perfeccionó la fusión entre estas tres entidades.

2007: Surge Banagrícola El Salvador.

2009: Grupo Bancolombia en Perú.

2012: Panamá Banca Local BAM Guatemala.

2013: Banitsmo Panamá.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

Promover desarrollo económico sostenible para lograr el bienestar de todos.

2.2 Misión

“Somos el mejor aliado de los clientes en la satisfacción de sus necesidades financieras.

Proveemos una amplia gama de productos y servicios con innovación, eficiencia y amabilidad, y generamos valor a nuestros clientes, colaboradores, accionistas y a la comunidad.”

2.3 Visión

“Ser una Organización comprometida con la excelencia, que satisface las necesidades financieras de los clientes, con soluciones integrales e innovadoras.”

2.4 Valores Corporativos

Integridad: actuamos dentro de los más rigurosos principios éticos y legales.

Transparencia: actuamos de manera clara, consistente y oportuna.

Respeto por las Personas: damos un trato digno a las personas y valoramos sus diferencias.

Responsabilidad Social: somos un factor de desarrollo de las comunidades en donde estamos

presentes.

Actitud de Servicio: somos amables, oportunos y eficaces en la prestación de nuestros servicios.

Trabajo en Equipo: valoramos y fomentamos el aporte de las personas para el logro de los objetivos comunes.

Alto Desempeño: superamos continuamente nuestras metas y optimizamos el uso de recursos, para crear valor.

Orientación al Cliente: construimos relaciones de largo plazo con nuestros clientes, que son nuestra razón de ser.

Actitud Positiva: disfrutamos de lo que hacemos y estamos en una búsqueda permanente de posibilidades.

Confianza: generamos credibilidad y manejamos responsablemente la información.

2.5 Objetivos Estratégicos

Ser el grupo financiero **Líder**, que marca **tendencia**, genera una **experiencia superior** para sus clientes, **orgullo** para sus empleados y valer para sus accionistas de manera **sostenible**.

2.6 Rol Comercial

Entidad Financiera, con presencia en Puerto Rico, Panamá, Perú

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 1 Logo Bancolombia



Fuente: (EL TIEMPO, 2021)

3.1 Cargo Desempeñado

Aprendiz del área de abastecimiento para Seguridad.

3.2 Perfil del Cargo

Aprendiz de Negocios Internacionales 2022-01, con manejo de Excel Avanzado, Inglés

Avanzado, habilidades de comunicación.

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyar las relaciones comerciales con los proveedores, negociaciones, contratación, licitaciones de servicios.

3.4 Funciones Para Realizar

Apoyo en el mejoramiento de las metodologías y procesos de la Gerencia.

Apoyo en investigaciones y referenciaciones en el mercado para diferentes tipos de servicios.

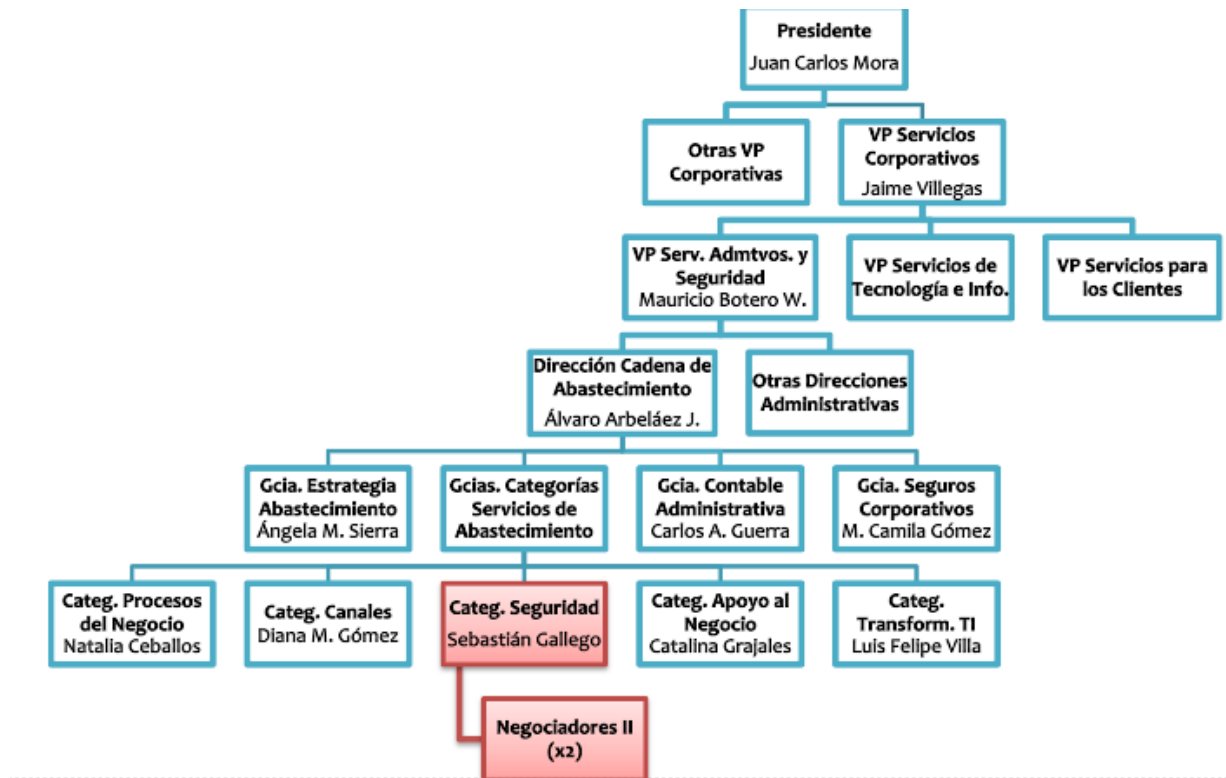
Generación de estrategias para adopción de herramientas.

Generación de informes y apoyo en respuesta a requerimientos.

Al negociador se le asigna un requerimiento para que empiece a trabajar, en este se da a conocer la necesidad del área y el nombre de la persona que necesita el servicio. Para llevar a cabo la respuesta a requerimientos, el negociador debe crear una solicitud de sourcing (SR) y/o es asignado por la gerencia de estrategia de abastecimiento, donde se debe cumplir con las tareas de este campo.

3.5 Relación con otros Cargos

Ilustración 2 Organigrama



Fuente: Bancolombia 2022

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Portátil.

Microsoft Teams

Microsoft 365.

Ariba (Plataforma donde se diligencia todas las asignaciones, proveedores, contratos).

Outlook.

3.7 Condiciones de Trabajo

La metodología es la alternancia, tres (3) días en la sede Torre Oriente de Bancolombia, PUNTO CLAVE, Cl. 27 #N° 46 - 70, Medellín, Antioquia, y dos (2) días en mi domicilio.

Cuento con las herramientas y comodidades para realizar las labores asignadas, desde la empresa me asignaron un computador para poder trabajar. En la sede presencial se cuenta con un área de trabajo, con silla y escritorio ergonómicos, se cuenta con lugares de descanso, áreas donde se pueden consumir alimentos y dispensadores gratuitos para los empleados de Bancolombia.

3.8 Entrenamiento

Tabla 1 Formaciones

PLAN DE FORMACIÓN APRENDIZ			
ORDEN	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DURACIÓN
1	Presentación del equipo	Category	1,00 horas
2	Presentación estructura DCA y Rol Negociador	Category	1,00 horas
3	Presentación con la GSA	Category	0,50 horas
4	Gerencia de Estrategia	Natalia Gil Arias	2,00 horas
5	Equipo contable y desembolso	Santiago Ramirez Bentacur- Angela Patricia Montoya	1,00 horas
6	Gerencia de seguros	Maria Camila Gómez Cardona	1,00 horas
7	Contratos	Jorge Mario Aguinaga	1,50 horas
8	Entrega	Negociador que entrega	20,00 horas
9	Creación de Usuraio en Ariba	Lina Maria Monsalve	1,00 horas
10	Dinámica Ariba	Martha Luz Martinez	2,00 horas
11	Estudio de los contratos que le corresponden al nuevo negociador	Negociador nuevo	24,00 horas
12	Materiales y SAP	Lina María Torres	1,50 horas
13	Introducción a temas tributarios	Adriana María Arango	1,00 horas
14	Procesos de selección y Modelos operativos	Category	3,00 horas
15	Scotwork	Ivan Dario Loaiza	8,00 horas
16	Desarrollo de proveedores	Lisa Fernanda Ruiz	2,00 horas
17	Riesgos integrales de abastecimiento	Vivian Johanna Escarpeta	1,00 horas
18	Soluciones de TI	Laura Pineda Arango	1,50 horas

Fuente: Elaboración propia

3.9 Competencias

Inglés avanzado.

Manejo de herramientas Microsoft Office.

Habilidades en comunicación.

3.10 Responsabilidades

Como responsabilidad se debe estar pendiente del estado de los contratos en Ariba, también se debe crear los proyectos de Sourcing (WS), área de trabajo de contrato (CW), Minutas, anexos, estar en constante comunicación con los proveedores, siempre reunir las diferentes áreas que hacen parte de una negociación, como son: las jurídicas, gestión humana, Analistas, el área de riesgo, esto depende de la negociación que se estén realizando, en este caso la mayoría están involucrados al ser casos críticos. Adicionalmente, se debe cumplir con las asignaciones antes de

la fecha de vencimiento ya que por estas fechas se hacen las evaluaciones o mediciones de los negociadores.

3.11 Deberes

Gestionar reuniones con proveedores y áreas involucradas.

Realizar minutas y anexos.

Liderar y ejecutar los procesos de negociación con proveedores, solución y entendimiento de requerimientos internos .

3.12 Riesgos del Cargo

Se debe tener en consideración en las fechas de vencimiento de los contratos, porque esto mide la capacidad de los negociadores, además se debe ser cuidado a la hora de gestionar en Ariba, porque se pueden perder los procesos, lo que genera pérdida de tiempo para todas las áreas involucradas y retroceso en las negociaciones con los proveedores.

También existen riesgos, tal como:

- Riesgo materialización de pérdidas.
- Riesgo en reputación por falla del contratista.
- Riesgo pérdidas operacionales.
- Riesgos operativos producto de fallas en prestación de servicio de terceros.

4. Características de la práctica

4.1 Justificación

La práctica es un proceso fundamental para el desarrollo y aplicación de las competencias que se han desarrollado durante la carrera profesional, esto nos permite ser competentes en un mercado laboral que cada día presenta más retos y necesidades de cambio e innovación.

Es una oportunidad para que el estudiante desarrolle sus capacidades, creatividad y genere valor a la compañía, adicionalmente, permite poner en práctica lo aprendido durante un proceso teórico y construcción profesional a través de la universidad. Es así como la práctica se convierte en un primer acercamiento para obtener experiencia laboral, adquirir conocimiento de la realidad profesional o del mercado laboral, el funcionamiento de las compañías, así como las principales necesidades, los perfiles buscados, el desarrollo y maduración personales que proporciona; orientación profesional y la posibilidad de desarrollar una red de contactos profesional.

Para una empresa el aporte de un aprendiz es de alto valor, ya que esto permite que se den nuevas visualizaciones, aportes de conocimiento y perspectivas diferentes que un aprendiz puede generar para el mejoramiento de la compañía, sus procesos, disponer de un personal mejor cualificado y adaptado a sus necesidades. Además, permite a los empresarios evaluar y colaborar en la formación de los futuros profesionales.

“La experiencia de la práctica profesional es para muchos jóvenes una fuente de inspiración que permite estructurar el futuro laboral, pues es aquí donde las personas descubren sus habilidades y competencias”, (Caparros, 2015).

La universidad es el primer paso de preparación para definir una trayectoria laboral, el cual se debe complementar con un aprendizaje práctico para enfrentarse al ámbito laboral; es así como las prácticas profesionales se convierten en una base fundamental para medir la realidad del mercado, empezar a forjar sus conocimientos y ser de guía para inclinarse al área de carrera con la que más se sienta cómodo el aprendiz; incluyendo la experiencia laboral que se adquiere al realizar las prácticas lo cual es de muy buena referencia para una hoja de vida.

Los retos que impone la sociedad requieren de profesiones íntegros, con bases teóricas y personas éticas en su actuar.

Sin dejar a un lado, algo que considero importante es el beneficio de las prácticas profesionales para la institución, en este caso la Universidad Católica Luis Amigó; esto es beneficioso porque permite evaluar y observar que necesidades necesita el mercado, las mejoras que debe aplicar al interior, en sus aulas, la transmisión de conocimiento, identificando las necesidades del mercado, también permite reconocer los resultados a través de las calificaciones que debe realizar las empresas a cada aprendiz, orientando a la institución a una mejora continua y generando alianzas y prestigio para recibir a nuevos estudiantes.

Finalmente, queda por concluir que las prácticas son una experiencia de fortalecimiento, conocimiento, de desarrollo personal y profesional, que son de gran beneficio para el estudiante, para la compañía quien ayuda a forjar al aprendiz a un mundo laboral, pero que a su vez el estudiante recompensa a la compañía a través de su apoyo y las bases teóricas que logra poner en práctica durante su desarrollo de práctica profesional; sin dejar atrás los beneficios para la empresa.

4.2 Objetivo General

Explicar la importancia, apoyo y trayectoria brindada para el área de abastecimiento para cumplir de manera efectiva, eficaz las necesidades proyectadas con el usuario.

4.3 Objetivos Específicos

Identificar las necesidades del área de abastecimiento.

Apoyar a las diferentes familias en la negociación y agilidad en los procesos.

Generar alianzas comerciales con los proveedores.

Reducir costos en la adquisición de servicios.

Construir negociaciones estratégicas que brinden calidad y beneficios para el banco.

5. Informe Ejecutivo

5.1 Identificar las Necesidades del Área de Abastecimiento

Al inicio del año se realiza una reunión con las diferentes áreas para identificar los requerimientos y establecer una agenda para cumplir con las necesidades que presenta el Banco.

Todos los viernes por la mañana se reúnen los jefes de cadena de abastecimiento, esto se denomina el “Marketplace” aquí se le asigna a cada negociador un requerimiento el cual lo notifican por medio de un correo, así:

Ilustración 3 Requerimientos

SOLICITANTE	RENOVACIÓN/ NUEVO REQUERIMIENTO	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	CATEGORÍA	FAMILIA ASOCIADA AL SERVICIO	HORAS	SEMANAS	NEGOCIADOR	OBSERVACIONES	FECHA DE INICIO	SR	ESTADO
Nombre del usuario	Especifica si es una renovación de tarifas, contrato o un requerimiento nuevo	Se describe el objetivo del requerimiento	Ciberseguridad, apoyo al negocio entre otras	Servicio TI, controles de seguridad, entre otros	Horas dedicadas al requerimiento	semanas dedicadas al requerimiento	El negociador quien estará a cargo del requerimiento			código en la plataforma de Ariba	Si es una Sr abierto, cerrado o congelado

Fuente: Elaboración propia

Una vez llega este requerimiento el usuario (el solicitante) tiene un plazo de cinco (5) días para comunicarse con el negociador, en este proceso personalmente me contacto primero con el usuario para agilizar el proceso y conocer sobre la necesidad del usuario.

5.2 Apoyar a las Diferentes Familias en la Negociación y Agilidad en los Procesos.

Cadena de abastecimiento se divide en varias áreas, apoyo del negocio, canales, tecnología, ciberseguridad, cada que llega un requerimiento a un negociador es de un área en específico.

Primero se debe identificar si es una negociación directa, un requerimiento nuevo, una renovación de tarifas o de contrato, dependiendo de esto se realiza la estrategia de negociación, en el cual de acuerdo a la información que brinde el usuario y su necesidad se comienza a ejecutar.

Negociación directa: Es cuando es una negociación con un proveedor en específico, en este caso se realizan reuniones con el usuario y el proveedor. Sin embargo, este tipo de negociaciones pueden ser más demoradas por la pérdida del poder de negociación y la dependencia que tenemos con los proveedores, esto genera conversaciones más complejas, mucho más análisis y precaución a la hora de contratar.

RFP: cuando se debe realizar un proceso competitivo entre varios proponentes primero se define bien la necesidad, los ANS's con el usuario y con base en esto se invita a este proceso a cada proponente, donde deben subir sus propuestas en la plataforma de Ariba.

Ilustración 4 Proceso para gestionar los requerimientos



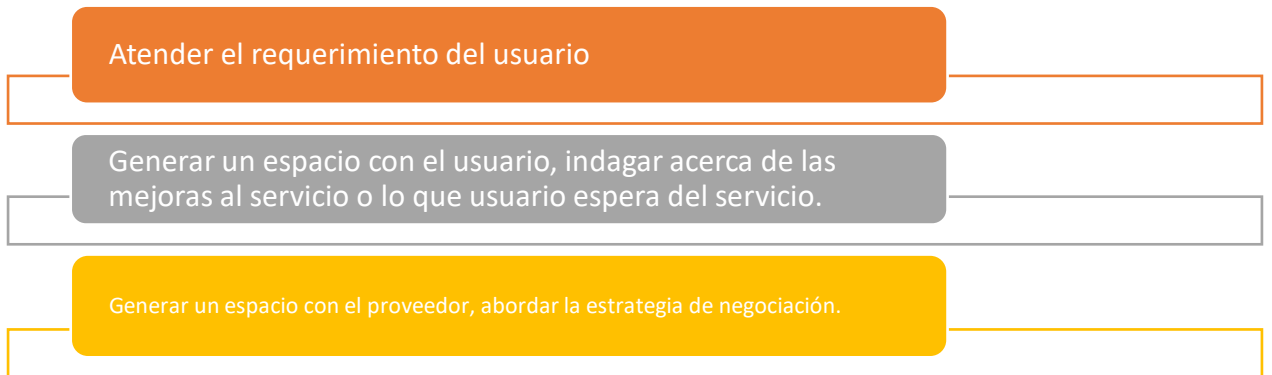
Fuente: Elaboración propia.

Dependiendo del requerimiento se estipula el tiempo, hay requerimientos que pueden tomar cuatro meses o más según su criticidad, como otros requerimientos que tardan tres semanas, hasta su adjudicación.

5.3 Generar Alianzas Comerciales con los Proveedores.

Uno de los principales objetivos del Banco es priorizar y sostener una relación comercial a largo plazo con los proveedores, para esto se debe tener una comunicación asertiva con cada aliado comercial.

Es importante, generar soluciones estratégicas que permitan la satisfacción del usuario y del proveedor a la hora de cubrir una necesidad.

Ilustración 5 proceso de comunicación

En mi proceso de formación he aprendido que una de las claves para abordar una negociación es indagar, el por qué, el para qué, comprender la necesidad, a qué áreas involucra, probabilidad de una mejora en el servicio, en tarifas, alcance.

Una comunicación asertiva con el usuario brinda la información necesaria para comprender el alcance y la proyección del servicio, también que desde el área de abastecimiento tengamos herramientas para asesorar al usuario y a la hora de construir o planificar una negociación.

Adicionalmente, el generar una relación estrecha con el proveedor permite que estos se sientan como socios y de una u otra manera encuentren un objetivo en común y un gana-gana. Para Bancolombia es vital velar por el bienestar de sus socios comerciales y antes de tomar una decisión definitiva buscar que este proveedor no dependa de Bancolombia para la continuidad de su servicio, para esto se realizan estudios PIC, donde se le pide al proveedor estados financieros, cierres contables con el fin de conocer la capacidad económica de un socio comercial, esto también evita riesgos para la compañía.

5.4 Reducir Costos en la Adquisición de Servicios.

Cada que se va a realizar una negociación se debe considerar:

Si es un nuevo requerimiento, realizar un RFP-RFQ y poner en proceso competitivo a varios proponentes, mínimo tres para lograr una optimización en calidad y en tarifas.

Realizar subastas, esto es una estrategia con la cual se logra obtener muy buenos resultados.

A través de la plataforma de Ariba, se tiene acceso a un análisis de gasto, los pasos:

- a) Gestionar
- b) Informes público
- c) Informes y análisis del gasto
- d) Se elige la categoría
- e) Aparece una base de datos, en la cual se busca el nombre del proveedor
- f) Se exporta en Excel y al manejar tablas dinámicas, logramos identificar el gasto que ha tenido un proveedor.

Lo anterior es importante, porque se vuelve una estrategia de negociación al mostrar argumentos concretos de crecimiento por parte del proveedor.

5.5 Construir Negociaciones Estratégicas que Brinden Calidad y Beneficios para el Banco

El Banco se caracteriza por el trabajo en equipo, sin duda cada área que apoya una negociación genera un plus y un beneficio para la entidad, para la toma de decisiones buenas al corto y largo plazo.

Garantizar llevar a la mesa de negociación una planeación es fundamental para lograr los objetivos, entender el alcance del servicio, cuestionar, verificar y crear un plan de trabajo, genera buenas prácticas y resultados a la hora de una negociación.

Sugiero fomentar más la agilidad en abastecimiento, tener proyecciones, fomentar un cronograma de trabajo como se realiza en el formato de estrategia de negociación, incluir a los usuarios e incentivar el compromiso e interés de usuario y proveedor.

Buscar que las herramientas de comunicación con los proveedores sean más ágiles y que no se mida la eficiencia de los negociadores solamente, también es necesario tener un indicador que evalúe la eficiencia del usuario para la comunicación y entregables con el negociador, esto con el fin de garantizar una agilidad en los procesos, continuar con el modelo de fábricas de negociación y el mejoramiento de la inclusión de usuarios y proveedor para agilizar.

5.6 Propuesta de Valor

5.6.1 Construir una Macro de Reporte de Ahorro para la Visualización

Clara de ¿Cómo va Seguridad, ahorros, dinero dejado de gastar?

Esto podría ser una herramienta para que la categoría pueda conocer y hacer seguimiento de sus aportes a través de las negociaciones y más como una herramienta para hacer seguimiento, sirva como una guía de retos.

5.6.2 Dejar un Paso a Paso para los Aprendices, sobre alcance de

Negociaciones, Contactos, Manejo de la Plataforma.

Esto será de gran beneficio no sólo para los aprendices sino también para los nuevos negociadores, tener una guía un paso a paso del día a día, RFI, RFP, preparación para la primera conversación con los usuarios.

6. Aporte a Mí Formación Personal

Las prácticas han sido un proceso de transformación, mejora continua, de retos personales y profesionales. Realmente es una experiencia que marca y crea una diferencia entre lo aprendido en la universidad y la realidad al llegar a un mercado. No sólo me forjo a mejorar mis habilidades, se convirtió en un reto diario de ser mejor como persona, de escuchar atentamente, comprender, expresarme.

Cada una de las personas que he encontrado durante este proceso de aprendizaje, me ha dejado un mensaje de superación personal, de ir más allá, una inspiración de hacer las cosas lo mejor posible y que siempre hay una oportunidad de intentarlo, ser persistente, sería una de las formas en las cuales yo nombraría a las personas que me han rodeado desde abastecimiento, dedicación, disciplina, innovadoras, integras y muy humanas.

Es lo que hoy me deja mi proceso en las prácticas, ser muy humana, porque finalmente las habilidades técnicas se construyen, se estudian, se trabajan pero la calidad humana, el ser integro, formar equipo, trabajar en equipo vale mucho más y genera resultados más eficientes.

El proceso de práctica es un proceso significativo para un aprendiz, de nuevas experiencias, al inicio de las prácticas, como estudiante y futura profesional, tenía muchas expectativas, miedos, incertidumbre, a la fecha sólo se puede expresar agradecimiento, por las enseñanzas que cada persona (usuarios, proveedores, compañeros de abastecimiento) dejaron en mí, por forjarme más allá de lo técnico.

Nelson Mandela una vez mencionó “Aprendí que el coraje no era la ausencia de miedo, sino el triunfo sobre él. El valiente no es quien no siente miedo, sino aquel que conquista ese miedo”

A mí líder y a mí equipo de abastecimiento, gracias porque de ustedes aprendí que en situaciones que deba enfrentar no sólo profesionalmente, sino como ser humano, el miedo sea un aliado y no un impedimento.

7. Aportes a Mí Formación Profesional

Durante estos seis meses, en el cual tuve la oportunidad de realizar varias negociaciones, interactuar con proveedores y usuarios, logré mejorar y descubrir qué habilidades técnicas debía trabajar, entre ellos, el inglés y herramientas como el excel, el cual es fundamental para un negociador internacional, adquirí habilidades blandas que me permitieron tener una comunicación asertiva, el trabajo en equipo, liderazgo. Todos los aportes que cada negociador dejó en mí, me fortalecieron para construir planes de trabajo más eficientes, abarcar conversaciones con un proveedor, sustentar procesos ante gerentes.

Lo anterior, contribuyó de manera significativa a mi proceso como profesional, como persona y como la futura negociadora, sin duda la experiencia ha sido muy significativa para un mundo laboral competitivo y con muchas habilidades y capacidades técnicas.

8. Conclusiones

Las prácticas son una experiencia realmente enriquecedora tanto profesionalmente como en lo personal, allí no sólo pones en acción lo aprendido en tu día a día, también aprendes a conocer nuevas formas de trabajar, nuevos escenarios y te ayuda a crecer.

En la actualidad el proceso de práctica empresarial permite que el estudiante adquiera experiencia y esta pueda ser de interés en la hoja de vida, es un proceso excepcional para que el estudiante forje sus habilidades técnicas y blandas y para que la Universidad cada día mejore sus técnicas, adquiera conocimientos sobre las necesidades del mercado y mejore constantemente su enseñanza.

Es un proceso, en el cual el estudiante se enfrenta a un mercado competitivo, que cada día va aumentando sus exigencias, es muy importante que los estudiantes de Negocios Internacionales terminen su carrera con un excelente nivel de inglés y dentro de lo posible otro idioma, habilidades en el manejo de Excel y otras herramientas.

Realizar las prácticas en Bancolombia es muy gratificante, debido a que es una empresa con enfoques y políticas corporativas que van en pro a buenas prácticas corporativas, el bienestar del empleado, de sus aliados, un excelente equipo de trabajo y personas muy colaboradoras.

9. Recomendaciones

Para la empresa, desde abastecimiento siempre se integra a los equipos con el fin de una mejora continua y ser más estratégicos, considero que la empresa y los líderes siempre se preocupan por el bienestar del empleado, son un gran equipo, son motivadores y ejemplo de una mejora continua. Seguir con buenas prácticas, siempre buscando nuevos retos es lo que impulsa y ayuda a crecer a la compañía.

La universidad, ha sido un proceso en el cuál cada estudiante se transforma, adquiere conocimientos, tiene excelentes orientaciones a la calidad humana, finalmente lo técnico lo adquirimos pero lo humano es lo que hace la diferencia, seguir cultivando en cada estudiante ese deseo de construir, innovar, indagar, apuntar a las necesidades del mercado y a los idiomas.

Coordinación de práctica, excelente apoyo, indagan por el bienestar del practicante, apoyan a los estudiantes en las habilidades que deben mejorar, siempre atentos a escuchar los requerimientos de los estudiantes, buscan la calidad y mejora continua de la institución.

Docente Asesora, infinitas gracias por el acompañamiento, por indagar, por su escucha, su preocupación y atención durante estos seis meses de práctica, incluyendo aquellos momentos de preparación y palabras de aliento en el proceso de búsqueda de una empresa de práctica.

Para el programa de Negocios Internacionales, incluir más temas enfocados a los servicios, también es vital observar la calidad en los cursos de idiomas y vital apoyar las asignaturas relacionadas a negociaciones, simulaciones de las mismas.

Webgrafía

BANCOLOMBIA. (s.f.). *QUIENES SOMOS*. Obtenido de

<https://www.bancolombia.com/wps/portal/acerca-de/informacion-corporativa/quienes-somos>

Díaz, E. P. (19 de Noviembre de 2019). *Importancia de prácticas profesionales en la carrera de Contaduría Pública y Finanzas*. Obtenido de

<https://www.lamjol.info/index.php/multiensayos/article/download/9432/10799?inline=1#:~:text=La%20pr%C3%A1ctica%20profesional%20es%20importante,un%20poco%20sobre%20su%20profesi%C3%B3n.>

EL TIEMPO. (17 de ABRIL de 2021). *BANCOLOMBIA RENUEVA SU IMAGEN*. Obtenido de

EL TIEMPO: <https://www.eltiempo.com/economia/sector-financiero/bancolombia-renueva-su-imagen-conozca-su-nuevo-logo-581078>

logycom. (s.f.). *¿Qué es la cadena de abastecimiento o suministros?* Obtenido de

<https://www.logycom.mx/blog/que-es-la-cadena-de-abastecimiento-o-suministros#:~:text=La%20cadena%20de%20abastecimiento%20o%20suministros%20consiste%20en%20la%20planificaci%C3%B3n,hasta%20llegar%20al%20usuario%20final.>

significados. (2022). *CONTRATO*. Obtenido de <https://www.significados.com/contrato/>