

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL
SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.**

**IBON XIOMARA CARRILLO FLÓREZ
CODIGO: 1.094.243.768**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D.C.
2018**

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL
SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.**

**IBON XIOMARA CARRILLO FLÓREZ
CODIGO 1.094.243.768**

**INFORME PRESENTADO COMO REQUISITO FINAL PARA OPTAR AL
TÍTULO DE ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**

**SUPERVISOR DE PRÁCTICA
JESÚS MARÍA DURÁN CEPEDA**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D.C.**

2018

TABLA DE CONTENIDO

ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
JUSTIFICACIÓN	8
1. INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.	9
1.1. RESEÑA HISTORICA.....	9
1.2. ASPECTOS CORPORATIVOS.....	14
1.2.1. VISION.....	14
1.2.2. VALORES.....	15
1.2.3. PRINCIPIOS.....	16
1.3. DIAGNOSTICO	17
1.3.1. Área de Producción.....	17
1.3.2. Área Mercadeo Y Comercial.....	20
1.3.3. Área Financiera	23
1.3.4. Área Recursos Humanos	24
1.3.5. Organigrama Soldaduras West Arco S.A.S.	26
1.3.6. Gestión Electrónica de Documentos.....	27
1.3.7. MATRIZ DOFA.....	27
1.3.7.1 Matriz de Evaluación de los Factores Externos	33
1.3.7.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos.....	35
1.4. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO.....	37
1.4.1. Infraestructura del Área de Trabajo.....	39
1.4.2. Equipo de Trabajo.....	40
1.5. Funciones Asignadas	41
1.6. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA.....	42
1.6.1. TÍTULO.....	42
1.6.2. OBJETIVOS.....	42
1.6.2.1. General.....	42
1.6.2.2. Específicos	42
1.6.3. Justificación.....	43
1.6.4. Cronograma	44
2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	45

2.1.1.	REVISIÓN DE LAS HOJAS DE VIDA DE PRODUCTO TERMINADO	45
2.1.2.	BASE DE DATOS DE PRODUCTO TERMINADO	47
2.1.3.	REGISTROS FOTOGRÁFICOS Y DESCRIPCIÓN DE CADA PRODUCTO.	49
2.1.4.	DISEÑO DEL FORMATO PARA LAS HOJAS DE VIDA DE PRODUCTO TERMINADO	51
2.1.5.	SOCIALIZACIÓN Y ENTREGA DE LA PROPUESTA.	54
	CONCLUSIONES.....	55
	RECOMENDACIONES	56
	ALCANCES DE LA PRÁCTICA.....	57
	BIBLIOGRAFÍA	58
	ANEXOS.....	59

Tabla de Ilustraciones

<i>ILUSTRACIÓN 1: LOGO COMPAÑÍA SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.</i>	14
<i>ILUSTRACIÓN 2 ORGANIGRAMA SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.</i>	26
<i>ILUSTRACIÓN 3. CATÁLOGO EN EXCEL VERS. 2017</i>	46
<i>ILUSTRACIÓN 4. HOJA DE VIDA DEL PRODUCTO VERS. 2017.</i>	46
<i>ILUSTRACIÓN 5. ELEMENTOS FALTANTES DEL PRODUCTO VERS. 2017</i>	47
<i>ILUSTRACIÓN 6. BASE DE DATOS CON LOS ELEMENTOS QUE LE HACE FALTA A CADA PRODUCTO.</i>	48
<i>ILUSTRACIÓN 7. BASE DE DATOS PRODUCTO TERMINADO VERS. 2017</i>	48
<i>ILUSTRACIÓN 8. INSPECCIÓN DE SOLDADURAS Y/O ELECTRODOS REVESTIDOS EN PLANTA.</i>	49
<i>ILUSTRACIÓN 9. ELECTRODO CON SU RESPECTIVO NOMBRE Y CÓDIGO.</i>	50
<i>ILUSTRACIÓN 10. ETIQUETA EN EL EMPAQUE DEL PRODUCTO.</i>	50
<i>ILUSTRACIÓN 11. PRODUCTO EMPACADO Y SEPARADO.</i>	51
<i>ILUSTRACIÓN 12. CATÁLOGO ZOOM 100% VERS. 2017</i>	52
<i>ILUSTRACIÓN 13 DISEÑO PARA ACTUALIZAR LAS HOJAS DE VIDA DE PRODUCTO TERMINADO.</i>	53
<i>ILUSTRACIÓN 14. CATÁLOGO VERS. 2018 EN MICROSOFT WORD</i>	53

Lista de Tablas

<i>TABLA 1: ESTRATEGIA FO - DO</i>	31
<i>TABLA 2: ESTRATEGIA FA - DA</i>	33
<i>TABLA 3: MEFE SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.</i>	34
<i>TABLA 4: MEFI SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S</i>	36
<i>TABLA 5: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.</i>	44

ABSTRACT

The academy is one of the pillars of our knowledge, being one fundamental part of our professional and personal, because we prepare ourselves for the working world, where the time dedicated to acquire them are the basic tools to be able to perform in this new field, therefore the practical stage is the space and the propitious time to connect all the knowledge with reality, that which is a globalized and competitive world.

This process allows us to strengthen our knowledge and improve our skills and abilities to be highly competitive, in such a demanding and complex world. Given the previous context we as professionals must be attentive to changes and new trends that will allow us to be updated, being more effective and efficient in our performance as professionals, for this reason for West Arco SAS Solders, the design and update of the sheets of life of products manufactured of the company, is a tool that will allow them to make better manufacturing, sales and purchase decisions, to obtain a conversion of expenses as low as possible.

The resumes of each product include the basic description and characteristics of each one of them, the raw material that composes it, the type of bag, packaging, its dimensions and its lead time of elaboration, sale and purchase, with a format and more dynamic and easy to understand design.

INTRODUCCIÓN

La academia es uno de los pilares de nuestros conocimientos, siendo una parte fundamental de nuestra formación profesional y personal, debido a que nos preparamos para el mundo laboral, donde el tiempo dedicado para adquirirlos son las herramientas básicas para poder desempeñarnos en este nuevo ámbito, por ello la etapa práctica es el espacio y el tiempo propicio para conectar todo el saber con la realidad, aquella que es un mundo globalizado y competitivo.

Este proceso nos permite fortalecer nuestro conocimiento y perfeccionar nuestras habilidades y destrezas para ser altamente competitivos, en un mundo tan exigente y complejo. Ante el anterior contexto nosotros como profesionales debemos estar atentos a los cambios y nuevas tendencias que nos permitirán estar actualizados, siendo más eficaces y eficientes en nuestro desempeño como profesionales, por tal motivo para SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S, el diseño y actualización de las hojas de vida de productos fabricados, de la compañía, es una herramienta que les permitirá tomar mejores decisiones de fabricación, venta y compra, para obtener tener una conversión de gastos lo más bajo posible.

Las hojas de vida de cada producto comprenden la descripción básica y las características de cada uno de ellos, la materia prima que lo compone, el tipo de bolsa, empaque, sus dimensiones y su lead time de elaboración, venta y compra, con un formato y diseño más dinámico y fácil de entender.

JUSTIFICACIÓN

Realizar las tareas asignadas con eficiencia y eficacia son acciones imprescindibles en una empresa, actualmente las compañías utilizan varias herramientas con software y que estos a su vez contienen documentos, manuales con dichos procedimientos, para poder cumplirlas, ya sea en la prestación de un servicio o la venta de un bien en un periodo determinado.

En SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S. es necesario la actualización del Catálogo de Producto Terminado, permitiendo obtener la información precisa para la toma de decisiones a la hora de programar la elaboración de estos productos, logrando mejores resultados y optimizando cada uno de los recursos que utiliza la compañía para su fabricación.

Por ende, en la práctica empresarial actualizar estas hojas de vida de Producto Terminado es fundamental en el área de Planeación, calculando el tiempo de elaboración y la materia prima a utilizar, optimizando los recursos de la entidad, cumpliendo a cabalidad y con éxito los procedimientos o tareas asignadas en dicha área, brindando a los clientes productos con la mejor calidad, eficiencia y eficacia que toda empresa busca, en mundo globalizado y competitivo.

1. INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.

1.1. RESEÑA HISTORICA

Durante más de 60 años Soldaduras Westarco ha contribuido al desarrollo de la industria, suministrando productos y servicios de la más alta calidad. Hoy Westarco orgullosamente hace parte del grupo ESAB, compañía líder a nivel mundial con más de 113 años de experiencia y operación en más de 80 países en el mundo.

Westarco una compañía ESAB se ha fortalecido para seguir brindando al mercado local y mundial las mejores soluciones integrales a las necesidades de unión y corte, con la mejor tecnología, productos innovadores y personal altamente calificado para acompañar a los usuarios en búsqueda de una mejora productiva.

EL CRECIMIENTO (1956 - 1991)

Fue fundada en Colombia por iniciativa de un grupo de industriales, quienes unieron esfuerzos para crearla el 29 de noviembre de 1956 bajo el nombre de Electromanufacturas S.A. Inició producción y comercialización de electrodos y alambres para soldadura eléctrica bajo la marca Westarco con asesoría técnica de la Westinghouse Electric Company. Para el año 1975 desarrolló el proyecto de creación de un centro de capacitación, hoy llamado Instituto De Soldadura Westarco con el objetivo de aportar al conocimiento; desde sus inicios ha fortalecido su relación con las mejores instituciones académicas del mundo.

Westarco creó una línea de soldaduras especiales bajo la marca West Rode para satisfacer todas las necesidades de mantenimiento, cuidado y protección de maquinaria y equipos para todos los sectores industriales, con ello para el año 1986 decidió ampliar los servicios del Instituto de Soldadura Westarco, con el objetivo de fortalecer los programas de capacitación y formación de soldadores e ingenieros, integrando programas de seminarios especializados, obteniendo en 1991 el sello de calidad Icontec para la línea de Electrodo revestidos.

CONSOLIDACIÓN (1997 - 2005)

Westarco obtuvo la certificación del sistema de gestión de calidad bajo la norma ISO 9001 Icontec- IQnet. En el 2005 Westarco es incorporada al grupo Soldex de Perú.

INTERNACIONALIZACIÓN (2013 - 2017)

Westarco fue adquirida por el Grupo Colfax – ESAB. La historia de ESAB es la historia de la soldadura. Cuando su fundador, Oscar Kjellberg, desarrolló el primer electrodo de soldadura del mundo en 1904, lanzó una empresa cuya innovación y estándares inflexibles han ayudado a crear la historia de la soldadura misma. Durante más de 100 años, ESAB se ha caracterizado por la determinación de una búsqueda continua de nuevas formas para mejorar el servicio a nuestros clientes. Esto ha logrado que ESAB sea un líder mundial en productos de soldadura y sistemas avanzados de corte.

En 2012, ESAB pasó a formar parte de Colfax Corporation, una de las empresas líderes en fabricación industrial diversificada. Al igual que ESAB, Colfax es una empresa que se enfoca con solidez en el cliente, que pone un fuerte énfasis en la mejora y en la innovación constante.

Tras la adquisición del 91 por ciento de la empresa de origen peruano Soldexa; empresa dedicada a soldar y unir, que ha trabajado con marcas como Oerlikon, siendo líder en el mercado peruano con presencia en Ecuador, Chile y Bolivia. Perteneciente al grupo económico más poderoso de ese país, con experiencia y capacidad financiera, para el segundo semestre de 2008 había comprado a Soldaduras West Arco y Soldaduras Megriweld. Así mismo la empresa norteamericana adquirió las plantas de producción de soldadura en Bogotá y Lima, según se anunció desde la casa matriz en Maryland. La transacción valora a Soldexa en 235 millones de dólares e incluye la asunción de deuda.

LO QUE HACEMOS

La soldadura ha sido tradicionalmente un producto clave para el desarrollo de nuevos bienes de consumo y creación de infraestructura; por ello el nivel de calidad con el cual se producen los materiales de aporte son siempre objeto de especial atención tanto para el fabricante como para el usuario.

La American Welding Society (AWS) establece las especificaciones de fabricación que deben cumplir los fabricantes de soldadura. Entidades de trayectoria internacional como American Bureau of Shipping (ABS) y Lloyd's Register of Shipping, auditan el sistema de calidad de SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S. y someten a prueba los electrodos West Arco verificando que cumplan con los requisitos exigidos en las normas AWS, en particular para la industria naval, pero de igual garantía para la industria nacional. Pero el esfuerzo de SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S. por fabricar productos con reconocida calidad no se detiene aquí.

Personal del Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC) realiza una evaluación de los productos West Arco frente al reglamento del sello ICONTEC, basado en su mayoría en las disposiciones de la norma ISO 9001:2008 y como resultado mantiene a SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.

el Sello de Calidad ICONTEC para los productos West Arco cobijados por las Normas NTC 2191. El Sello de Calidad ICONTEC, constituye para los usuarios una prueba más de garantía y confiabilidad en los productos adquiridos y para SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S., la satisfacción de cumplir cabalmente con los altos niveles de calidad exigidos por entidades nacionales e internacionales.

ESAB es líder mundial en la producción de equipos de soldadura y corte y productos consumibles. Nuestras soluciones y equipos innovadores, de reconocimiento mundial, son desarrollados con el aporte de nuestros clientes y se construyen con la experiencia y la herencia de un líder mundial en fabricación.

La marca ESAB es sinónimo de experiencia líder en el mundo en las siguientes áreas clave:

- Equipos de corte y soldadura manual.
- Productos consumibles para soldadura.
- Automatización de la soldadura.
- Sistemas de corte mecanizado.

Para cada disciplina, el desarrollo continuo de sus métodos, materiales y conocimientos. Está dirigido a alcanzar las metas establecidas por una diversidad de sectores industriales a los que presta servicios. ESAB está organizado para entregar soluciones eficientes y de alta productividad que cumplan con los requisitos de los clientes de manera que excedan sus expectativas, sin importar cuál sea el segmento del mercado.

ESAB ofrece innumerables productos y soluciones para casi todas las aplicaciones y procesos de soldadura y corte. Brinda servicios a industrias que prestan servicios al mundo, entre otras:

- Industria automotriz
- Fabricación general y obra civil
- Tendido de Tuberías
- Fábricas de tubos
- Generación de energía
- Industria de proceso
- Reparación y mantenimiento
- Astilleros y plataformas marinas
- Transporte y maquinaria móvil
- El grupo ESAB es propiedad de Colfax Corporation.

Durante más de 100 años desde su fundación, ESAB presta servicios a un mercado global. El grupo está organizado en regiones: Europa, Norteamérica, Sudamérica, Asia/Pacífico e India.

ESAB está representado en la mayoría de los países por subsidiarias o agentes. El alcance de ESAB se extiende a casi todos los países del mundo, con más de 8. 700 empleados y fábricas en 4 continentes. Por ello West Arco S.A.S es una compañía ESAB.

1.2. ASPECTOS CORPORATIVOS

➤ **Logo:**



Ilustración 1: Logo Compañía Soldaduras West Arco S.A.S

- Razón social: SOLDADURAS WEST ARCO SAS
- Nombre comercial: SOLDADURAS WEST ARCO SAS
- NIT: 900.216.225-3
- Dirección: Avenida Carrera 68 # 5-93
- Teléfono: (57 1) 417 62 88

1.2.1. VISION

Ser la empresa que ofrece las mejores soluciones integradas de Tecnología para operaciones críticas. Nuestra visión y nuestro distintivo conjunto de valores impulsan el éxito y el espíritu de nuestra organización. En ESAB, bajo el liderazgo de Colfax, nos regimos por nuestros valores. Nuestra visión y valores nos ayudan a tomar decisiones estratégicas, asignar recursos y enfocar nuestras elecciones cada día.

1.2.2. VALORES

En WEST ARCO, buscamos la excelencia en nuestros resultados, la calidad de los servicios y forjamos relaciones perdurables basadas en la confianza al vivir nuestros valores esenciales:

Los clientes hablan, nosotros escuchamos. La voz del cliente siempre impulsa el desarrollo de nuestros planes estratégicos y acciones. Este valor se vive obteniendo las sugerencias de los clientes y sus expectativas en cada oportunidad y diferenciándonos en cómo prestamos nuestros servicios.

El mejor equipo gana. Los empleados involucrados y orientados hacia el trabajo en equipo son nuestro recurso más valioso; nos apasiona atraer, desarrollar y retener el mejor talento. Este valor se vive de tres formas principales:

1. Formando un buen equipo, con las personas adecuadas para realizar el trabajo;
2. Creando el entorno adecuado, asegurándonos de que los líderes crean un ambiente donde todos los empleados pueden contribuir;
3. Consiguiendo la victoria, cuando se tiene el entorno y las personas adecuadas es mucho más fácil conseguir la victoria.

La mejora continua (Kaizen) es nuestra forma de vida. Establecer objetivos innovadores, experimentar y aprender cada día, eliminar lo negativo de nuestros procesos de negocios, tomar como referencia a los mejores y luego superarlos. Este valor se vive a través del uso de herramientas de mejora y la comprensión de que el cambio es un imperativo. Para vivir este valor cada asociado ESAB fomenta un ambiente de aprendizaje continuo, empleando las

herramientas del sistema de negocios de Colfax, que es la base de nuestra cultura.

La innovación define nuestro futuro. Creatividad Individual y organizacional que impulsan ideas revolucionarias para la tecnología, productos, soluciones y procesos. Vivimos este valor brindando soluciones diferenciadas al cliente, creando productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el cuidado del medio ambiente a través del pensamiento creativo y entendiendo lo que la innovación conlleva.

Competimos por los accionistas basados en nuestro desempeño. Para atraer y retener accionistas leales en forma consistente, debemos entregar los mejores resultados en su clase con respecto a beneficios, capital de trabajo y flujo de caja. Este valor lo vivimos mediante el desarrollo de objetivos de desempeño agresivos, no obstante realistas y ponderables, logrando consistentemente las metas establecidas.

Esto requiere enfoque, dedicación y vivencia de nuestros valores para lograr el éxito para nuestros clientes, empleados, accionistas y comunidad. Nuestra visión y nuestros valores nos ayudan a tomar decisiones estratégicas, asignar recursos y posicionarnos para ofrecer los mejores resultados en su clase diariamente.

1.2.3. PRINCIPIOS

Los trabajadores de WEST ARCO, sobre la base nuestros valores, ajustaremos nuestra actuación a los siguientes principios:

- **Conducta ética:** actuar con independencia, integridad moral y respeto a las personas en el desarrollo de su actividad diaria, conllevando a ciertas

exigencias como son: lealtad, buena fe, conflicto de intereses, integridad de la información e información privilegiada.

- Profesionalismo: El trabajador de West Arco debe mostrarse por su elevado grado de profesionalismo, basando su comportamiento en los siguientes preceptos: formación, eficiencia, cooperación, información, legalidad, e innovación.
- Confidencialidad: Como trabajador de West Arco, se desenvuelve en el marco de su actuación profesional tanto en el ámbito interno de West Arco, como en sus relaciones con terceros, bajo el estricto deber de permanente confidencialidad respecto de la información cuya divulgación o publicidad pueda afectar a los intereses de West Arco.

1.3. DIAGNOSTICO

1.3.1. Área de Producción

Tiene bien estructurados los procedimientos, instrucciones, controles, seguimiento, medición, estados de inspección y responsables que aseguran el proceso de fabricación de los productos terminados ofrecidos por SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.

Procedimiento: La actividad de fabricación la componen dos (2) procesos básicos así:

- Proceso de fabricación de alambres trefilados y cortados.
- Proceso de fabricación de electrodos.

Para asegurar la calidad y el control de estos procesos y de los productos allí obtenidos se tienen los procedimientos, las instrucciones de trabajo, los estándares de trabajo y las herramientas necesarias en cada uno de los centros de fabricación y donde la actividad así lo exige; además son de uso y consulta permanente de las personas responsables de la fabricación, la supervisión y el mantenimiento del proceso.

A continuación se desarrollan los aspectos particulares correspondientes a cada uno de los procesos básicos y se establece un plan de calidad que contiene:

- Las instrucciones de trabajo fundamentales para el aseguramiento del producto y las personas responsables de la actividad.
- Los parámetros de control de producto, la periodicidad de verificación, el responsable de realizarlo y los registros correspondientes.
- Los dispositivos de seguimiento y medición, los documentos aplicables y el estado de inspección en los diferentes procesos.

Productos En Kanban – Made To Stock

Se denomina producto kanban –made to stock a todos aquellos productos y referencias que aparecen en catálogo y que se encuentra debidamente normalizada su fabricación y están cargado en el sistema SAP.

Producto Fabricado Contra Órdenes. Made To Order

La denominación de producto fabricado contra órdenes y/o pedidos de los clientes Made to order, a todas aquellas referencias que se requieren para satisfacer las necesidades de los Clientes pero que no se encuentra en el listado de productos en kanban

Desde el punto de vista de la naturaleza de fabricación los electrodos pueden ser:

Electrodos Comunes: Son electrodos cuyo tiempo de entrega de la planta oscila entre 3 y 5 días, (siempre que la suma total de productos a fabricar no exceda la capacidad de planta para esos días), usualmente electrodos de núcleo de acero al carbono.

Electrodos Especiales: Son electrodos cuyo proceso de fabricación es superior 5 días, usualmente de núcleos inoxidables o básicos especiales

Política de Suministro De Producto.

Lineamientos Generales que proporcionan al Cliente los Tempos esperados de Entrega de Producto.

Electrodos Comunes: Para electrodos comunes el tiempo de entrega de la planta es de 3 a 5 días dependiendo del tipo de producto. Cuando por alguna razón un producto kanban se agota, los tiempos esperados de entregan serán los de Made to order salvo que la capacidad de planta este agotada.

Electrodos Especiales

- Para electrodos especiales el tiempo de entrega de la planta es de 5 días a 2 semanas dependiendo del tipo de producto.
- Alambres cortados y trefilados.
- Programar los alambres por calidades y diámetros, teniendo en cuenta las existencias y las necesidades generadas en el plan de fabricación.

- Se programa según las necesidades generadas en los planes de fabricación, para electrodo revestido.

Parámetros a Tener en Cuenta en la Programación de Producto.

- Disponibilidad de bandejas.
- Tiempo de reposo de producto.
- Disponibilidad de equipos.
- Disponibilidad de materias primas.
- Stock de alambres cortados.
- Disponibilidad de recursos (personas y accesorios)
- Prioridades de entrega (según el listado compromisos con los clientes y órdenes a la mano)
- Acuerdos con las áreas comerciales para entregas prioritarias.

1.3.2. Área Mercadeo Y Comercial

Las funciones de esta área están siendo modificadas, hasta que se verifique y se apruebe su nuevo manual de funciones y procedimientos se dará a conocer en el próximo informe. Sin embargo el proceso que están liderando y que no cambia es el de los precios de productos y servicios que ofrece la compañía.

Procedimiento Creación De Listas De Precios SAP

En cuanto a los precios cada año van variando de acuerdo a los costos de su materia prima, proceso y empaque, de lo cual nunca tienden a bajar o quedar estables más de un año. Para ello se maneja un precio estándar y un precio comercial, que depende del tipo de producto, si es nacional, exportado o

importado. Se realiza un proceso a través del sistema que tiene la empresa SAP.

El Director de Producto envía el listado de precios TI quienes ingresaran los datos de la siguiente manera al sistema SAP:

1. Entramos a la transacción vk11
2. Seleccionamos la clase de condición a utilizar
 - a. ZPES (precios nacionales)
 - b. ZPEX (precios exportaciones)

Zpes: Para Precios Nacionales

Al oprimir la tecla enter, se abrirá una ventana de combinación de claves, en la que siempre debemos seleccionar la primera (Org.ventas/can.distr/listaprec/material)

1. Organización de ventas: WASC
2. Canal distribución: DT, PS
3. Lista de precios: lista a modificar según solicitud.
4. Ahora digitamos los códigos de material con sus respectivos precios

Y así hasta acabar de ingresar los materiales que se necesiten.

Zpex: Para Precios De Exportaciones.

1. Organización de ventas: WASC
2. Canal distribución: ES

3. País: Depende el país del cliente, se debe verificar con la persona que esté a cargo
4. Cliente: ingresamos el código del cliente (debe comenzar con 190...)
5. Ahora digitamos los códigos de material con sus respectivos precios
6. Y así hasta acabar de ingresar los materiales que se necesiten.
7. En dado caso que los precios sean decimales ya sea nacional o exportaciones, debemos correr el punto y agregar ceros dependiendo las posiciones.

Ejemplo: \$5,200.56 se debe ingresar al SAP así: \$520056 y donde dice (por), se debe poner 100 ya que se corrió dos veces el punto.

Modificación Listas De Precios: Se realiza el proceso anterior en la transacción VK12

Distribución

En cuanto a su distribución no la maneja directamente con el cliente, al no ser que sea una empresa de gran magnitud, como lo son Ecopetrol, Siemens, Home Center, Easy, Drummond o grandes constructoras. Sin embargo tiene Distribuidores en todo el país que realizan su pedido en el área comercial de las soldaduras que necesiten, herramientas o equipos que necesita para la venta.

Publicidad

En cuanto a publicidad utilizan mucho su página web que es manejada desde Brasil, solo manejan como herramienta digital Facebook. Se realizan muchos eventos de lanzamientos de productos donde planean toda la logística

necesaria para atraer más clientes, manejando una fidelización y premiación al cliente más fiel como estrategia de Marketing y recordación de marca.

Clientes

Como se mencionó anteriormente West Arco tiene ciertos clientes directos y otros son sus distribuidores, que de una u otra forma solicitan materiales que estén a la vanguardia y que sean novedosos para sus procesos o proyectos. Como todo cliente siempre tiende a irse con la competencia por costos, o que tienen el material que necesita el cliente y la empresa no la tiene en su momento

1.3.3. Área Financiera

Esta área realiza el recaudo con tarjeta débito y crédito de las ventas efectuadas a clientes de la empresa que cumplan el perfil establecido. Se confronta la información con la factura del cliente. Se verifican los datos de la tarjeta habiente que coincidan con el documento de identidad del cliente, la firma y la fecha de vencimiento de la tarjeta. Se verifica que el titular de la tarjeta coincida con el beneficiario de la factura.

Revisar que la información digitada es la correcta. Verificar que el usuario firme el comprobante, con la información requerida, cédula de ciudadanía y número de teléfono.

El área de Recursos Humanos y Tesorería intervienen en:

Pagos A Realizar Por Tesorería

- Auxilios
- Préstamos
- Viáticos
- Liquidaciones definitivas Orden de Pago (cheque)
- Cuentas fijas (Fondema, Fetramecol, Sindicato, Becas, Libranzas, Embargos, etc.)

Pagos A Realizar Por Recursos Humanos

- Sueldos
- Vacaciones
- Liquidación de cesantías
- SOI
- Fondos Voluntarios
- Cesantías e entidades recaudadoras.

1.3.4. Área Recursos Humanos

Esta área se encarga de:

- Elaborar perfiles de cargos.
- Proceso de selección.
- Apoyo en la ejecución del programa de capacitación entrenamiento.
- Reporte trimestral del indicador de aprendizaje.
- Realizar proceso de inducción.
- Entrega de dotación e implementos de seguridad.

- Liderar el plan de bienestar y comité de convivencia laboral.
- Evaluaciones de desempeño
- Registro de participantes
- Registros programa de entrenamiento.
- Registro de calificación de competencias
- Realizar pagos liquidación nomina, seguridad social etc

Recibir y Registrar Novedades

Se reciben las novedades por fuera de nómina en este caso son los pagos de; viáticos, bonificaciones por fuera de nómina, auxilios educativos). Se consideran fuera de nómina, porque son causados, legalizados y pagados en el departamento de área contable.

Procesos Anuales Nómina

Tramitar actualización valores iniciales de año, nóminas de primas, reporte consolidado de cesantías, estudio de retención en la fuente y trámite de certificados de ingresos y retención. El área de nómina anualmente elabora, nóminas de primas legales y extralegales en los meses de junio y diciembre. Para el personal administrativo en el mes de junio y diciembre, se reconoce 20 días de salario como prima extralegal. Al personal de planta en el mes de junio son 15 días de salario y en el mes de diciembre son 30 días de salario.

La compañía, capacita al personal durante su permanencia en la organización, basada en la detección de necesidades de mejora de los conocimientos, actitudes y habilidades tomando como fuentes la evaluación del desempeño, los cambios organizacionales que derivan de actualizaciones tecnológicas, variaciones en los procesos, así como la gestión tanto de aspectos de impactos

ambientales como de peligros y riesgos que se presentan. El responsable de la detección de estas necesidades es el Jefe del colaborador.

Con base en estas necesidades se establece el programa de capacitación anualmente y se valida semestralmente con el fin de aumentar el nivel de desempeño y mantener la competencia del personal que realiza actividades que afectan la calidad del producto y del servicio prestado, se relacionen con aspectos e impactos ambientales, peligros y riesgos y así dar cumplimiento a los requisitos legales y los establecidos por la organización.

1.3.5. Organigrama Soldaduras West Arco S.A.S.



Ilustración 2 Organigrama Soldaduras West Arco S.A.S.

1.3.6. Gestión Electrónica de Documentos

La optimización del proceso de organización e investigación de archivos proporciona economía y seguridad de la información, además de mejores prácticas en la gestión documental con el control total del proceso, de principio a fin.

1.3.7. MATRIZ DOFA

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de West Arco, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas, que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. Thompson y Strikland (1998) establecen que el análisis FODA estima el efecto que una estrategia tiene para lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación externa, esto es, las oportunidades y amenazas.

Para la elaboración de este análisis, se recolectó información específica de cada área a través de la observación y documentos que tienen almacenados en la intranet de la organización, datos que permiten conocer su articulación y funcionamiento. Debido a la gran variedad de métodos para recolectar, clasificar, organizar y analizar la información y de acuerdo a las diferentes variables internas y externas que afectan positiva y negativamente a la empresa; mediante la observación y datos recolectados se establecieron las siguientes:

FORTALEZAS

1. La experiencia del personal para la realización de las respectivas obligaciones de cada área.
2. Direccionamiento estratégico muy completo.
3. El clima laboral facilita el trabajo en equipo
4. Estricto control en cuanto a la entrada y salida del personal
5. Audacia y agilidad en la utilización de las TIC's para ofrecer soluciones oportunas
6. Fuerte vinculación de estudiantes para realizar las prácticas.
7. Ofrece los mejores productos y servicios de la más alta calidad del mercado.

DEBILIDADES

1. El área administrativa y de ventas no cuenta con una descripción detallada de los productos en especial del electrodo revestido y soldaduras.
2. Falta de regulación en el ingreso de personal y acceso a la información
3. Estructura física del área de trabajo con poca ventilación
4. Activos en pésimo estado, obstruyen el funcionamiento de las actividades cotidianas
5. El programa SAP no cuenta con manuales óptimos y de calidad para el desarrollo de los procesos.
6. No tiene las hojas de vida de los productos actualizadas de los productos.
7. La toma de decisiones y pronósticos que se realizan no salen del todo acertadas

OPORTUNIDADES

1. Desarrollo de nuevos productos y servicios para los clientes debido a las condiciones de mercado.
2. Creación e innovación de nuevos software.
3. Presencia en las principales ciudades del país.
4. Captación de nuevos clientes a través del Instituto Móvil en los diferentes departamentos.
5. Empresa muy reconocida a nivel nacional e internacional.
6. Baja competencia a nivel nacional
7. Gran potencial para expandirse o abrir filiales en otros municipios.

AMENAZAS

1. Modificación de las políticas aduaneras para la importación de productos.
2. La competencia por parte de las transportadoras independientes.
3. Demoras en los despachos de puerto de productos importados.
4. Dependencia de ciertos servicios y decisiones por parte de la dirección en Perú.
5. Cambios (políticos, socioeconómicos) que alteran los proyectos de inversión.
6. La competencia aumenta su nivel de clientes y proveedores
7. Falta de control, inspección y regulación de ciertos procesos en planta, cuando se elabora mal un producto, toca volver a elaborarlo generando costos y pérdidas.

Estrategia FO – DO

OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA F - O	ESTRATEGIA D - O
O1. Desarrollo de nuevos productos y servicios debido a las condiciones de mercado.		
O2. Creación e innovación de nuevos software.	Capacitación continua en la implementación de las Tics y software para mejorar los procesos.(1F, 2O, 5F)	
O3. Presencia en las principales ciudades del país.	Incursionar en nuevos mercados a nivel nacional a través de sus los eventos que realiza el área de Mercadeo. (3O, 2F, 7O)	
O4. Captación de nuevos clientes a través del Instituto Móvil en los diferentes departamentos.		Diseñar las Hojas de vida de los productos para manejar la misma información en las áreas competentes. (D1,D2,O4)
O5. Empresa muy reconocida a nivel nacional e internacional.		

06. Baja competencia a nivel nacional	Ampliar los servicios prestados a los clientes en el área de administrativa y financiera aportando Soluciones personalizadas y flexibles. (4F, 6O, 7F, 1O)	Actualizar las hojas de vida de los productos, que permita a la mejora de toma de decisiones en Planeación, Producción, Comercial y Logística. (D6,O2, O6, D1)
07. Gran potencial para expandirse o abrir filiales en otros municipios.		

Tabla 1: Estrategia FO - DO

Estrategia FA - DA

AMENAZAS	ESTRATEGIA F – A	ESTRATEGIA D - A
A1. Modificación de las políticas aduaneras para la importación de productos.		
A2. La competencia por parte de las transportadoras independientes.	Capacitación continua en la implementación de las Tics y software para mejorar los procesos.(1F, 2O, 5F)	

<p>A3. Demoras en los despachos de puerto de productos importados.</p>	<p>IncurSIONar en nuevos mercados a nivel nacional a través de sus los eventos que realiza el área de Mercadeo. (A3, A5, F7, A1)</p>	<p>Diferenciar los cambios efectuados por la política aduanera y monetaria del país, determinar las repercusiones en el área de administración y finanzas. (A3, A5, D1, D6, D7)</p>
<p>A4. Dependencia de ciertos servicios y decisiones por parte de la dirección en Perú.</p>		<p>Analizar el grado de importancia de las decisiones que dependen de Perú, y las que debería tener autonomía la Compañía, minimizando tiempos y costos. (A4, A3, D1, D2)</p>
<p>A5. Cambios (políticos y socioeconómicos) que alteran los proyectos de inversión.</p>		
<p>A6. La competencia aumenta su nivel de clientes y proveedores.</p>	<p>Implementar estrategias para prestar los servicios con más eficacia y eficiencia, para dar agilidad a los procesos. (A7, A6, A4, F5, F6, F7)</p>	
<p>A7 Falta de control, inspección y regulación de ciertos procesos en planta,</p>		

cuando se elabora mal un producto, toca volver a elaborarlo generando costos y perdidas.		
--	--	--

Tabla 2: Estrategia FA - DA

1.3.7.1 Matriz de Evaluación de los Factores Externos

La matriz de evaluación de los factores externos (MEFE) permite resumir y evaluar información socioeconómica, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, etc., de acuerdo a un análisis externo, acorde a las oportunidades y amenazas:

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Desarrollo de nuevos productos y servicios para los clientes debido a las condiciones de mercado	0,07	3	0,21
Creación e innovación de nuevos software	0,09	4	0,36
Presencia en las principales ciudades del país	0,05	4	0,2
Captación de nuevos clientes a través del Instituto Móvil en los diferentes departamentos.	0,07	4	0,28
Empresa muy reconocida a nivel nacional e internacional.	0,06	4	0,24

Baja competencia a nivel nacional	0,03	3	0,09
Gran potencial para expandirse o abrir filiales en otros municipios.	0,06	4	0,24
AMENAZAS			
Modificación de las políticas aduaneras para la importación de productos	0,07	2	0,14
La competencia por parte de las transportadoras independientes.	0,06	3	0,18
Demoras en los despachos de puerto de productos importados.	0,08	3	0,24
Dependencia de ciertos servicios y decisiones por parte de la dirección en Perú.	0,09	4	0,36
Cambios (políticos, socioeconómicos) que alteran los proyectos de inversión.	0,1	3	0,3
La competencia aumenta su nivel de clientes y proveedores	0,09	3	0,27
Falta de control, inspección y regulación de ciertos procesos en planta, cuando se elabora mal un producto, toca volver a elaborarlo generando costos y pérdidas.	0,08	4	0,32
TOTAL	1		3,43

Tabla 3: MEFE Soldaduras West Arco S.A.S.

ANALISIS: El resultado de esta matriz es de 3.43, nos indica del factor externo y es favorable ya es mayor a 2.50 lo cual quiere decir que las amenazas se están haciendo a un lado para concentrarse en las oportunidades que tenemos y desarrollarlas lo más posible para que la organización se encuentre en un buen lugar en el mercado.

1.3.7.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos

Esta matriz permite manifestar ciertas estrategias, evaluando sus fortalezas y debilidades dentro de las áreas que conforman a la organización, ofreciendo un análisis de las relaciones de estas y su articulación.

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
La experiencia del personal para la realización de las respectivas obligaciones de cada área.	0,07	3	0,21
Direccionamiento estratégico muy completo.	0,08	2	0,16
El clima laboral facilita el trabajo en equipo	0,09	2	0,18
Estricto control en cuanto a la entrada y salida del personal	0,06	3	0,18
Audacia y agilidad en la utilización de las TIC's para ofrecer soluciones oportunas	0,09	2	0,18
Fuerte vinculación de estudiantes para	0,06	3	0,18

realizar las prácticas.			
Ofrece los mejores productos y servicios de la más alta calidad del mercado.	0,07	3	0,21
DEBILIDADES			
El área administrativa y de ventas no cuenta con una descripción detallada de los productos en especial del electrodo revestido y soldaduras.	0,06	4	0,24
Falta de regulación en el ingreso de personal y acceso a la información	0,07	3	0,21
Estructura física del área de trabajo en con poca ventilación	0,09	2	0,18
Activos en pésimo estado, obstruyen el funcionamiento de las actividades cotidianas	0,05	3	0,15
El programa SAP no cuenta con manuales óptimos y de calidad para el desarrollo de los procesos.	0,04	3	0,12
La información importante o confidencial es visible para los terceros a pesar de manejar políticas de confidencialidad y manejo de la información.	0,1	4	0,4
La toma de decisiones y pronósticos que se realizan no salen del todo acertadas	0,07	3	0,21
TOTAL	1		2,81

Tabla 4: MEFI Soldaduras West Arco S.A.S

ANALISIS: La ponderación del resultado da un total de 2.81 lo cual quiere decir que las estrategias utilizadas hasta el momento han sido adecuadas y por lo tanto cubren con las necesidades de la organización teniendo un buen desempeño, pero aún debe de haber algunas mejoras para reducir las debilidades para tener un mejor aprovechamiento de las fortalezas y de los recursos y obtener un mejor resultado.

1.4. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

El desarrollo de las prácticas profesionales son realizadas en la multinacional SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S., ubicada en la Avenida carrera 68 N° 5-93 en Bogotá, Cundinamarca, teléfono: (57 1) 417 62 88. En el área de Planeación, el jefe inmediato es el coordinador de Procesos de Planeación Colombia.

El objetivo del área es "Diseñar y gestionar el modelo de planeación de productos fabricados, importados, Materia prima y empaques de la compañía de acuerdo a los parámetros COLFAX con el fin de atender los requerimientos de los clientes". Los parámetros Colfax estarán en Anexos para mayor comprensión de las funciones y actividades que desarrolla el área de Planeación

El área de planeación recibe del área comercial por parte del planeador de demanda un plan de ventas por SKU para los próximos doce meses, este plan de ventas incluye productos de fabricación y de importación, los cuales se analizan para citar una reunión de oferta.

Fabricación

Revisada y aprobada la información de los planes de ventas de fabricación, se procede a realizar la explosión de materiales para definir las materias primas y empaques que se van a requerir mediante un archivo electrónico de seguimiento interno denominado explosión de materiales. Se envía información a producción para su revisión y seguido a ello se cita a reunión de capacidades donde asisten: el Director de Producción, planeador de producción, jefe de logística, jefe de planeación y analistas de planeación.

En esta reunión se analiza la capacidad que tiene la planta para atender el plan de ventas; Si el requerimiento de ventas está por encima de la capacidad se realiza reunión con el área de ventas para alinear cifras y definir un plan en consenso.

Pull Demand

Se consolida información de pedidos, inventario, facturación y materiales en tránsito del sistema SAP, según definición MTS y MTO de fabricación local, necesarios para la programación de fabricación, se analiza facturación y Stock máximo definido para cada producto en archivo electrónico de seguimiento interno.

Se procede a programar fabricación del material dada la necesidad, las cantidades y fechas esperadas para su entrega se ingresan en Archivo Programación de Producción donde el planeador de producción actualiza diario ingresos de material, cantidades, fechas y observaciones para su control.

Reventa

Se recibe el plan de ventas del área comercial por parte del Planeador de demanda, se realiza el análisis correspondiente según definición de producto MTS y MTO, se definen los planes de importación o compras locales teniendo en cuenta los promedios de consumo y/o inventarios máximos definidos para cada producto en archivo electrónico de seguimiento.

Según planeación de MRP de Reventa, se procede a ingresar solped de importación y compras nacionales dada la necesidad.

Materias Primas

Se recibe Plan de ventas del área comercial por parte del planeador de demanda, se realiza explosión de materiales necesaria para cumplir la capacidad de planta acordada en la reunión de capacidades, revisando inventarios y necesidades de importación o compra nacional teniendo en cuenta las definiciones de consumo promedio y/o stock máximo de los materiales determinadas en archivo electrónico de seguimiento interno. Según planeación de MRP Materias Primas, se procede a ingresar solped de importación y compras nacionales dada la necesidad.

1.4.1. Infraestructura del Área de Trabajo

- El área administrativa y financiera está dotada de los elementos suficientes para la ejecución de las diferentes tareas asignadas. (escritorios individualizados, amoblada, sillas ergonómicas).

- Los recursos tecnológicos como los computadores, impresoras multifuncionales, servicio de internet y móvil, software SAP, paquete office, y licencias.
- En cuanto a la papelería, grapadoras, lapiceros, portaminas, calculadoras, resaltadores, carpetas, folders, AZ, resmas de papel, entre otros.
- Los archivadores y otros bienes muebles.
- Se posee además de elementos para evitar algún tipo de riesgo laboral, como pad mouse, ventiladores personales y botiquín de primeros auxilios.
- Indumentaria para laborar en la planta de producción, botas, casco, gafas y chaqueta

1.4.2. Equipo de Trabajo

SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S. posee un equipo de trabajo capacitado para cumplir y satisfacer, con calidad, eficiencia y eficacia todos los procesos, en cuanto al área administrativa; Planeación, Compras Nacionales y Comercio Exterior, están conformadas por diez (10) personas, dotadas con valores éticos y profesionales, que hacen notar el gran compromiso y responsabilidad con la empresa y con nuestros clientes. Esta área esta conformadas por:

- Jefe de Planeación.
- Analista de Planeación.
- Trainning Planeación (Practicante).
- Jefe de Compras Nacionales.
- Analista de Compras Nacionales.
- Jefe Comercio Exterior.
- Coordinador de Compras Importadas.
- Tres (3) in House de Comercio.

Grupo de Trabajo de Planeación

Está compuesto por el jefe de área Gonzalo Gómez Acosta, el Analista Wilmar Andrés Sánchez Capera y la practicante, Ibón Xiomara Carrillo Flórez, cada uno cuenta con un espacio físico de trabajo, herramientas tecnológicas, un computador con los diferentes programas básicos para el desarrollo diario de las actividades del área, con disponibilidad de un gavetero para guardar implementos de la oficina y de uso personal.

1.5. Funciones Asignadas

Las funciones a desempeñar en el cargo de practicante, en el área de Planeación; con un contrato a término fijo son:

- Apoyar en la construcción de las hojas de vida de los productos de fabricación e importados.
- Apoyo en la actualización y reporte de los indicadores del área.
- Apoyo en la generación de la información para los MRP (Manufacturing resource planning) de reventa, fabricación y materia prima.
- Ingreso y solicitudes de compra en el sistema SAP.
- Consolidación de la información de ventas para generar la explosión de materiales.
- Participar en reuniones de capacidades de la planta.
- Análisis de información estadística para generar planes de compra local y de importación.
- Conocimiento y aplicación de metodologías de Kaizen y Lean Manufacturing y 5s.
- Apoyo en las actividades del departamento de Supply.

1.6. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

1.6.1. TÍTULO

Diseño y actualización de las hojas de vida de productos fabricados de la compañía Soldaduras West Arco S.A.S

1.6.2. OBJETIVOS

1.6.2.1. General

Diseñar y actualizar las hojas de vida de productos fabricados de la compañía Soldaduras West Arco S.A.S.

1.6.2.2. Específicos

- Revisar las Hojas de Vida de Producto Terminado que tiene la compañía.
- Crear una base de datos con la información de los productos fabricados de la compañía que no están o están incompletos.
- Recolectar información en planta a través de registros fotográficos y descripción de cada producto.
- Diseñar las hojas de vida de productos fabricados de la compañía Soldaduras West Arco S.A.S.
- Proporcionar al área de Planeación información necesaria a través de un archivo o documento las hojas de vida de productos fabricados de la compañía Soldaduras West Arco S.A.S.

1.6.3. Justificación

Soldaduras West Arco, es una marca líder en el mercado de soldadura en Colombia con más de 60 años de trayectoria. Cuenta con una alta variedad de productos, herramientas y equipos para la unión y corte de soldadura. Esta propuesta se enfoca en la caracterización de los productos de la compañía estableciendo una hoja de vida interna donde brinde la información para el conocimiento del producto.

Debido a esa amplia gama de productos que maneja, no se tiene información detallada o amplia que permita facilitar los procesos de planeación, producción, comercio exterior, comercial y logística, pues al momento de que un cliente requiera un producto y solicite información detallada del mismo no se le puede suministrar porque la empresa no cuenta con una ficha técnica u hoja de vida del producto. Sin embargo ésta propuesta va más dirigida a los jefes de Planeación, Producción, Comercial y Logística.

Estas hojas de vida de productos fabricados de la compañía Soldaduras West Arco, facilitarán la toma de decisiones de fabricación, comercialización, logística y compras, ya que cada área se mide por su desempeño y se fijan metas anuales y mensuales que son medidos y valorados por los directivos de Soldexa Perú.

1.6.4. Cronograma

NUM	ACTIVIDADES	FEB		MAR					ABR					MAY					JUN				
		IV	V	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	
1	INICIO DE PRÁCTICA EN LA COMPAÑÍA SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S	■																					
2	SEMANA DE INDUCCIÓN, INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA		■																				
3	CAPACITACIÓN EN BODEGA DE PLANTA DE PRODUCTOS CONSUMIBLES		■																				
4	INICIO DE DIAGNOSTICO			■	■	■																	
5	RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN						■																
6	PROPUESTA DE MEJORAMIENTO							■															
7	ENTREGA DEL PRIMER INFORME								■														
8	CORRECCIÓN DEL PRIMER INFORME									■													
9	DESARROLLO DE LA PROPUESTA										■												
10	REVISAR LAS HOJAS DE VIDA YA ELABORADAS DE CADA PRODUCTO											■											
11	ELABORAR UN BASE DE DATOS DE LA INFORMACION FALTANTE DE PDTOS												■										
12	ACTUALIZAR Y COMPLETAR INFORMACIÓN DE LOS PRODUCTOS													■									
13	DISEÑAR EL DOCUMENTO BASE DE LAS HOJAS DE VIDA DE LOS PRODUCTOS														■								
14	ENTREGA DE SEGUNDO INFORME															■							
15	CORRECCIÓN DEL SEGUNDO INFORME																■						
16	APROBACIÓN DEL MODEO DE HOJAS DE VIDA DE LOS PRDUCTOS																	■					
17	ORGANIZAR LA INFORMACIÓN DEL DOCUMENTO BASE DE LOS PRODUCTOS																		■				
18	VERIFICACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DEL DOCUMENTO BASE																			■			
19	PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA EN LA COMPAÑÍA																				■		
20	ENTREGA DEL TERCER INFORME																					■	

Tabla 5: Cronograma de Actividades.

2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

2.1.1. Revisión del Catálogo de Producto Terminado

En una de las carpetas compartidas que se manejan en el área de Planeación, se encuentra la carpeta del Proyecto Training/ Proyecto/ Catálogo de Productos West Arco, donde se encuentra varios documentos con la información de los productos que elabora, vende y compra la empresa. Por solicitud de mi jefe inmediato, se va a trabajar los siguientes documentos; Producto Terminado y productos de Reventa, que son los que más movimientos de entrada y salida tienen para la compañía.

Los Productos Terminados, después de haber pasado por la transformación de materias primas, se consideran Producto Terminado, el cual que requiere ser manejado óptimamente para proceder a su distribución y consumo. Para ello se había recolectado la información para desarrollar dicho catálogo, sin embargo está incompleto, al revisarlo se evidenció que los registros fotográficos que le realizaba a cada producto; no coincidían, hay elementos repetidos, varios recuadros donde se ubicaban las imágenes, los cuales no es muy clara la información, si el producto contiene más o menos elementos. La descripción contenida en cada hoja del producto está desactualizada y en algunos casos no pertenece al producto, como se evidencia en las ilustraciones siguientes:

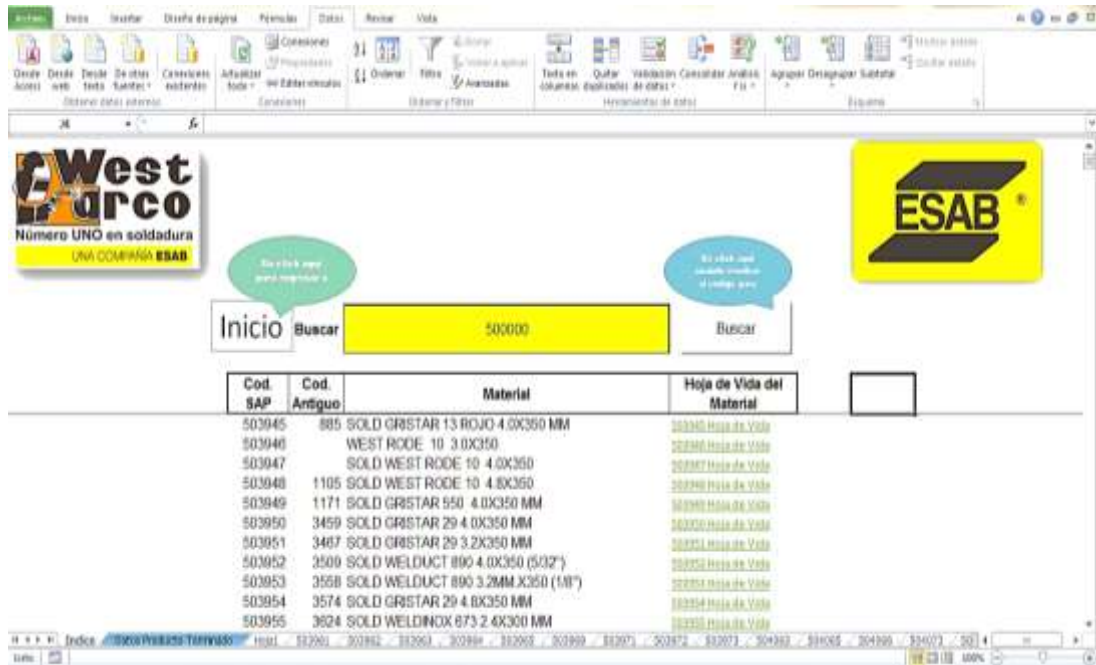


Ilustración 3. Catálogo en Excel Vers. 2017

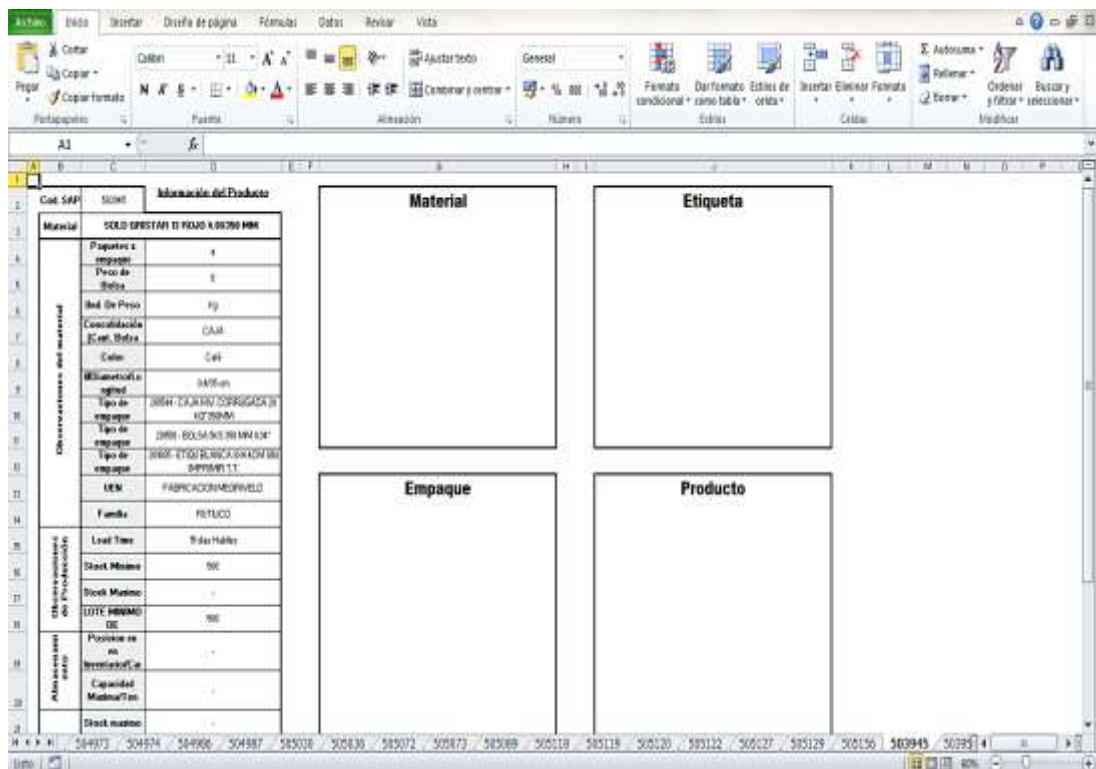


Ilustración 4. Hoja de vida del Producto Vers. 2017.

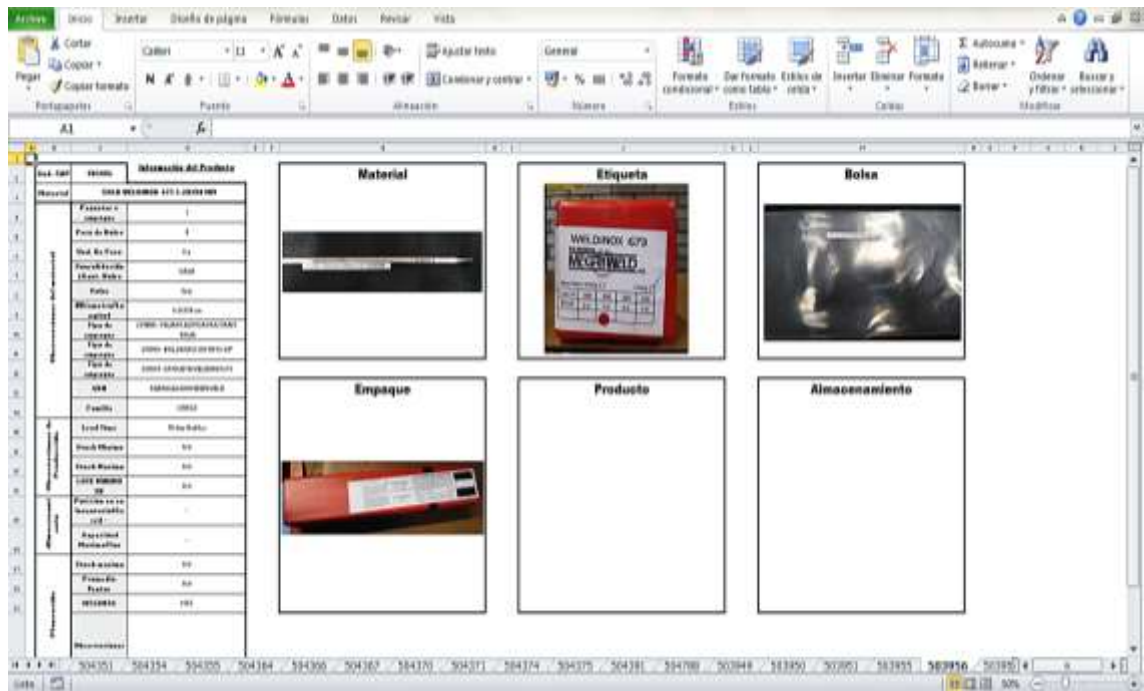


Ilustración 5. Elementos faltantes del Producto Vers. 2017

2.1.2. Base de Datos de Producto Terminado

Para la creación de la base de datos con la información de los productos fabricados, que en este caso se trabajará Producto Terminado y Reventa, se elaboró un archivo en Excel donde se verá reflejado los elementos que le hacen falta a cada producto de acuerdo a las características y descripciones de cada uno de ellos, identificándolos de la siguiente manera:

- Color Rojo: Elementos que hacen falta o que no los tiene.
- Color Verde: Indica que los elementos están o corresponden al producto.
- Color blanco con un cero: Indica que no aplica.

Nota: Los números que aparecen en los recuadros son independientemente de su color, son los códigos que tiene en SAP para su debida identificación, como materia prima, que más adelante se aclarará de dónde sale.

CÓDIGO SAP	DESCRIPCIÓN MATERIAL	MATERIAL	ETIQUETA	EMPAQUE	BOLSA	TAPA	PRODUCTO	ALMACENAMIENTO	PRODUCTOS EN FABRICACIÓN	FAMILIA
5	S03945	SOLD GRSTAR L3 R010 4.0X350 MM	?	?	?	?	?	?	No tiene color	RUTILICO
6	S03946	WEST RODE 10 3.0X350	?	?	?	?	?	?	120	OTROS
7	S03947	SOLD WEST RODE 10 4.0X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
8	S04104	SOLD WEST DUR 600 3.2 MM. (1/8")	?	?	?	?	?	?	400	OTROS
9	S03949	SOLD GRSTAR 550 4.0X350 MM	?	?	?	?	?	?	300	OTROS
10	S03952	SOLD WELDUCT 890 4.0X350 (5/32")	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
11	S03953	SOLD WELDUCT 890 3.2MMX350 (1/8")	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
12	S03954	SOLD GRSTAR 29 4.8X350 MM	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
13	S03955	SOLD WELDINOX 673 2.4X300 MM	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
14	S04291	SOLD DW 250 4.0X350 (5/32")	?	?	?	?	?	?	180	OTROS
15	S03959	SOLD GRSTAR 290 2.4X350 MM	?	?	?	?	?	?	No tiene color	CELULOSICO
16	S03960	SOLD WELDPROT 65 4.0X350 MM	?	?	?	?	?	?	140	OTROS
17	S03962	SOLD XL 610 4.0X350 (5/32")	?	?	?	?	?	?	No tiene color	CELULOSICO
18	S03963	SOLD XL 610 4.8X450 (1/4")	?	?	?	?	?	?	No tiene color	CELULOSICO
19	S03966	SOLD XL 610P 2.4X350MM (1/32")	?	?	?	?	?	?	No tiene color	CELULOSICO
20	S03967	SOLD XL 610 P 3.2X350 (1/8")	?	?	?	?	?	?	1120	OTROS
21	S03968	SOLD XL 610 P 4.0X350 (5/32")	?	?	?	?	?	?	No tiene color	CELULOSICO

Ilustración 6. Base de Datos con los elementos que le hace falta a cada Producto.

CÓDIGO SAP	DESCRIPCIÓN MATERIAL	MATERIAL	ETIQUETA	EMPAQUE	BOLSA	TAPA	PRODUCTO	ALMACENAMIENTO	PRODUCTOS EN FABRICACIÓN	FAMILIA
122	S04174	SOLD XL 610 EAST 1/8" 5 XL	?	?	?	?	?	?	250	CELULOSICO
123	S04189	SOLD WEST RODE 5 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
124	S04190	SOLD WEST RODE 5 4.0X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
125	S04191	SOLD WEST RODE 3LB 2.4X300	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
126	S04192	SOLD WEST RODE 3LB 4.0X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
127	S04193	SOLD WEST RODE 4LB 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
128	S04194	SOLD WEST RODE 4LB 4.0X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
129	S04195	SOLD WEST RODE 4CB BASICO 2.4X300	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
130	S04196	SOLD WEST RODE 4CB BASICO 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
131	S04197	SOLD WEST RODE 1345 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
132	S04198	SOLD WEST RODE 13 4 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
133	S04199	SOLD WEST RODE 308L PLUS 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
134	S04200	SOLD WEST RODE 310L PLUS 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
135	S04201	SOLD WEST RODE 308L PLUS 2.4X300	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
136	S04202	SOLD WEST RODE 308L PLUS 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
137	S04203	SOLD WEST RODE 1345 1.2 4X300	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
138	S04204	SOLD WEST RODE 1345 1.2 3X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
139	S04205	WEST RODE 1345N 4.0x350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
140	S04206	SOLD WEST RODE 4H 2.4X 300	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
141	S04207	SOLD WEST RODE 4H 3.2X 350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
142	S04208	SOLD WEST RODE 4H 4.8X 350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
143	S04209	SOLD WEST RODE 20101A 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS
144	S04210	SOLD WEST RODE 20 3.2X350	?	?	?	?	?	?	No tiene color	OTROS

Ilustración 7. Base de Datos Producto Terminado Vers. 2017

Para tener más certeza y claridad de los atributos de cada elemento se revisa la información con otro archivo llamado; “Listado de Materiales 090217”, donde se cruza la información detallada de cada componente y los atributos que tiene cada producto para completar y actualizar las hojas de vida de cada producto requerido por mi jefe inmediato.

2.1.3. Registros fotográficos y descripción de cada producto.

Con la información exacta de los elementos faltantes de cada producto, mediante el cuadro que me indica con los colores descritos anteriormente, serán mi guía para realizar el registro fotográfico de cada producto junto con la información de la programación de producción que se hace diariamente. Se toma la información de cada producto y se le actualiza la información de los elementos que la componen y se realiza el registro fotográfico desde que se elabora hasta que se empaca y está listo para distribuir. Para ello debo tener todos los elementos de seguridad que se requieren para ingresar a la planta de producción como son; Casco, botas de seguridad, gafas, chaqueta corporativa y la cámara fotográfica para realizar el registro del proceso.



Ilustración 8. Inspección de Soldaduras y/o Electroodos Revestidos en Planta.

Se revisa en cada estiba los electrodos que se elaboraron de acuerdo a la lista de programación de producción, seleccionándolos para luego hacer su respectivo registro fotográfico.



Ilustración 9. Electrodo con su respectivo nombre y código.

Luego los operarios de planta realizan el proceso de selección, marcación con etiquetas para cada producto y finalmente es empacado, el cual van ubicando en las estibas indicadas.



Ilustración 10. Etiqueta en el empaque del producto.



Ilustración 11. Producto empaçado y separado.

2.1.4. Diseño del Formato para las Hojas de Vida de Producto Terminado

El diseño que está fue elaborado con la herramienta de Excel, permite desplazarse al producto seleccionado, pero no permite ir al inicio del documento, lo cual se debe buscar la primera hoja para ver el contenido. Al desplazarse en la hoja de Excel toca aumentar o disminuir el zoom para visualizar la información y las imágenes del producto que se esté observando, haciendo más tediosa su visualización. Ver Ilustración 3. Catálogo en Excel Vers. 2017.

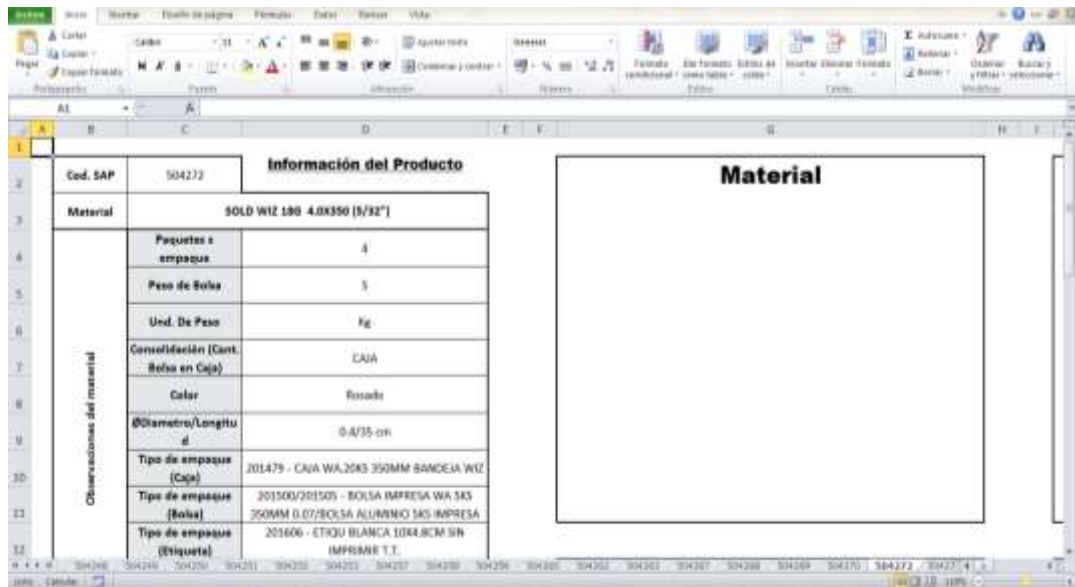


Ilustración 12. Catálogo zoom 100% Vers. 2017

Como se puede observar en las ilustraciones anteriores, es un poco tedioso desplazarse, aumentar o disminuir el zoom de la hoja para ver la información del producto, por tal motivo dentro mi propuesta planteé el Diseño de las hojas de vida de los productos para Producto Terminado, utilizando como herramienta Microsoft Word, donde aplique un diseño de página horizontal oficio, inserte formas en la parte superior de la hoja para agregar indicación del documento, otra para el nombre del producto con colores corporativos y el logo de la compañía. También añadí tablas para colocar la descripción del producto en el lado izquierdo de la hoja y divisiones con franjas descriptivas para las imágenes de cada producto.

CATÁLOGO DE PRODUCTO TERMINADO



CÓD SAP XXXXXX NOMBRE DEL PRODUCTO DE FABRICACIÓN

Observaciones del material	Paquetes x empaque	-
	Peso de Bolsa	-
	Unid. De Peso	Kg / gr.
	Consolidación (Cant. Bolsa en Caja)	-
	Color	-
	Diámetro/Longitud	-
	Tipo de empaque (Caja)	-
	Tipo de empaque (Bolsa)	-
	Tipo de empaque (Etiqueta)	-
	UEN	-
Observaciones de Producción	Familia	-
	Lead Time	-
	Stock Mínimo	-
	Stock Máximo	-
Almacenamiento	LOTE MINIMO DE FABRICACION	-
	Posición en Inventario/Cant. - Estantería	-
	Capacidad Mínima/Ton	-
Planificación	Stock máximo	-
	Promedio Ventas	-
	MTS/WTO	-
	Observaciones	

MATERIAL (Código)	ETIQUETA (Código)
BOLSA (Código)	CAJA / TARRD (Código)
PRODUCTO	

Diseño de Formato para la actualización de las Hojas de vida de "Producto Terminado"
Aprobado Por: Gonzalo Javier Gómez Acosta / Jefe Planeación y Suministros.

Ilustración 13 Diseño para Actualizar las Hojas de Vida de Producto Terminado.

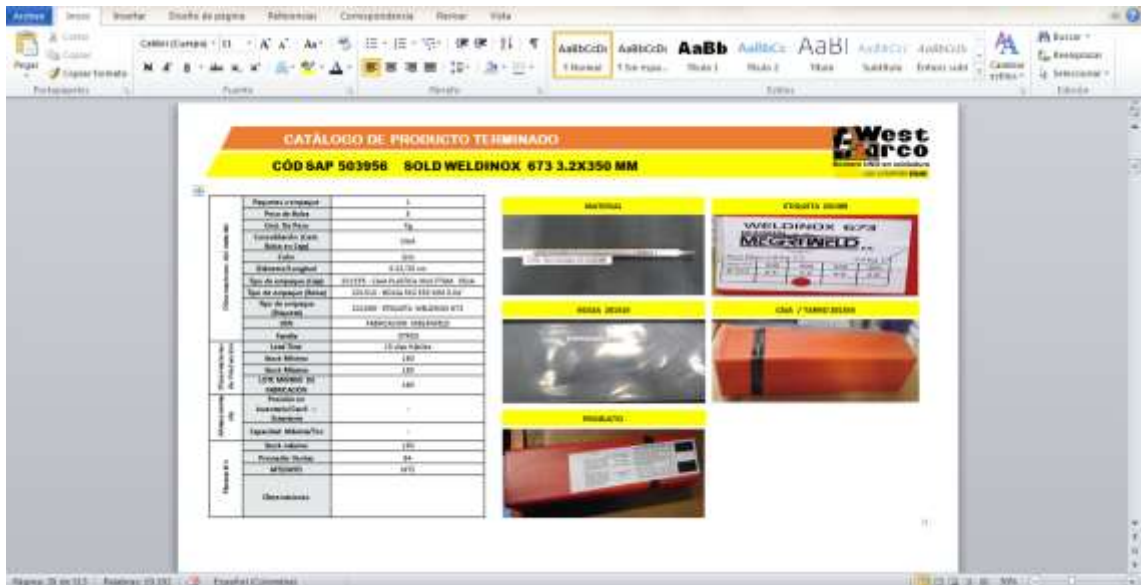


Ilustración 14. Catálogo Vers. 2018 en Microsoft Word

Se le añadió también hipervínculos para se pueda desplazar tanto al producto requerido como para el inicio del documento, quedando más fácil de manejar y desplazarse de un producto a otro y al inicio.

2.1.5. Socialización y entrega de la propuesta.

Como se puede observar el catálogo que se realizó para los productos terminados de la compañía Soldaduras West Arco S.A.S, está hecho con la herramienta Microsoft Word, a través de la red compartida del área de Planeación, en la carpeta Proyecto Training, en la subcarpeta Catálogo, el archivo Catálogo Producto Terminado.

Permitiendo una visualización completa de la información de cada elemento de Producto Terminado, cuyos datos serán utilizados para toda decisión que se pueda tomar para la programación de producción, para información logística que se requiera en caso tal de exportación de algunos productos.

Ésta propuesta se socializó en el área de Planeación, a cargo de Gonzalo Javier Gómez Acosta, quien manifiesta estar a gusto con la propuesta y el trabajo desarrollado, En un acta queda plasmada la socialización y entrega de la herramienta para uso del área y demás que lo requieran.

CONCLUSIONES

Haber realizado mis prácticas profesionales en Soldaduras West Arco S.A.S, me ayudó a ver la manera en que se maneja, se controla, se dirige y se organiza una empresa como lo es esta compañía que ha estado en el mercado liderando por más de 60 años, logrando ampliar aún más mis expectativas como futura profesional, retándome en cada momento, innovando, mejorando y pensando fuera de los contextos tradicionales para encontrar la mejor solución a determinados problemas o situaciones que se presentaban a diario en mi proceso de training de planeación.

Aprendí mucho de la forma en que trabajan, como la aplicación de metodologías de Kaizen y Lean Manufacturing y 5s, permitiendo la optimización de sus procesos y una medición constante de cada uno de ellos, evitando fallas y contratiempos en los mismos. Quiero agradecerles primero por elegirme para ser parte de su equipo de trabajo, involucrándome en sus diferentes actividades y procesos del área, porque me dieron la oportunidad de demostrar mi trabajo y de proponer mis ideas. Sin embargo, siendo una compañía tan grande y con la trayectoria que tiene, me sorprendió que no tuvieran un catálogo completo y actualizado de los productos que fabrican, ayudando a mejorar la programación de producción, el inventario, las ventas y exportaciones que realiza la empresa.

Cada avance que tenía lo socializaba con mi jefe, para que me indicara si iba por buen camino, si lo que estaba realizando se ajustaba a lo que la compañía quería y era muy gratificante escuchar de él que le gustaba el trabajo que estaba realizando, que le sorprendía cada avance que le presentaba porque entendía lo que él y la empresa necesitaba.

RECOMENDACIONES

Algunas de las recomendaciones para los siguientes practicantes, es que se involucren desde que empiecen sus prácticas y se comprometan con el proyecto que les asignan o el que elijan, dando su mejor esfuerzo y aplicando lo aprendido durante el tiempo de formación, que tengan disposición y actitud de aprender y adquirir experiencia que no solo sirve para la vida profesional sino también para la personal.

Para la compañía SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S, recomiendo depurar cierta información en cuanto a los productos de fabricación “Productos Terminados” que ya no se venden o se fabrican para concentrar mejor sus recursos en los productos que tienen más rotación o movimiento en el mercado.

Sobre el proyecto, continuar agregando y actualizando la información de cada producto porque esta herramienta permite obtener toda la información de cada producto que se fabrica, desde los componentes de su materia prima, bolsas empaques, etiquetas, los costos y tiempo de producción etc., logrando una mejor optimización de los recursos como tiempo y dinero. Para el área en la que estuve, recomiendo que debe desarrollarse una mejor inducción, pues solo al mes y medio comprendí bien las funciones que se realizan, gracias a personas de otras áreas y por la información que mantienen en la intranet de la compañía sobre los procesos, no hay manuales para los training de las funciones que debe realizar, lo cual toma tiempo involucrarse y apropiarse de los mismos.

ALCANCES DE LA PRÁCTICA

La práctica en SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S. Ha sido una experiencia enriquecedora, desde el área de planeación pude tener contacto con las personas que laboran en planta, ya que fueron las personas más importantes para llevar a cabo el proyecto, pues eran los que me permitían tener acceso a los productos para realizar los registros fotográficos y obtener la información necesaria de cada producto. Los operarios que llevan más de 20 años en la compañía me explicaban las características que cada tipo de soldadura que se fabrican en la empresa, su diámetro, las diferencias que podía encontrar en cada una de ellas entre otras cosas. Pues como mencioné anteriormente me tomó tiempo involucrarme y apropiarme mejor del proyecto que estaba desarrollando y gracias a los operarios se me facilitó después todo lo que debía hacer.

En cuanto a los procesos administrativos, mi jefe y sobre todo el analista siempre tenían disposición para explicarme y orientarme en los procesos que realizaba, manejando Excel para realizar y enviar documentos de seguimiento, manejar fórmulas para obtener información más precisa, tablas dinámicas, análisis de toda información que se descargaba de la herramienta SAP de la compañía, que no es difícil de manejar, sino más de práctica. Mi jefe quedó a gusto con el trabajo realizado, desea que realice el mismo procedimiento para los productos de “Reventa” los cuales se está recolectando la información, para tener mejores resultados a la hora de importar los productos, como saber las dimensiones del empaque en que vienen, su altura, largo, ancho, peso, familia, código SAP, y país o ciudad de procedencia, logrando en algunas ocasiones la consolidación de estos productos en courier o marítimo, permitiendo ahorrar en costos de conversión.

BIBLIOGRAFÍA

Thompson et. al. (1998), ***Dirección y Administración Estratégicas, Conceptos, casos y lecturas***. Edición especial en español. México. Mac Graw Hill Inter Americana y editores.

Thompson/Strickland. (2004). ***Administración estratégica. Textos y casos (13va Edición)***. México. Mc Graw Hill Interamericana.

Revista Metal actual N° 16, Magazín del sector industrial. Publicación mayo – julio 2010.

Intranet de la Compañía Soldaduras West Arco S.A.S
<http://intranet/SitePages/pageinit.aspx>

ANEXOS

