

**DISEÑO DE UN MANUAL PRACTICO A PARTIR DEL PROCESO DE
CONCILIACIÓN OPERADO POR HUAWEI TECHNOLOGIES MANAGED
SERVICE COLOMBIA SAS**

CARLOS FABIO ZARATE PICO

ID. 000230863

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

SECCIONAL BUCARAMANGA

ESCUELA DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BUCARAMANGA

2019

**Diseño De Un Manual Práctico A Partir Del Proceso De Conciliación Operado Por Huawei
Technologies Managed Service Colombia SAS**

Carlos Fabio Zárate Pico

Id. 000230863

Proyecto de grado presentado como requisito para optar al título de:

ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Director del Proyecto

Helio Armando Fernández Aranda

Universidad Pontificia Bolivariana – Seccional Bucaramanga

Escuela de Economía, Administración y Negocios

Bucaramanga

2019

CONTENIDO

1. Introducción	5
2. Justificación	6
3. Trabajo de Grado	7
3.1. Título	7
3.2. Objetivo General.....	7
3.3. Objetivos Específicos	8
3.4. Alcance.....	8
3.5. Metodología	9
4. Marco Teórico	10
5. Desarrollo de propuesta.....	13
5.1. Describir el proceso de conciliación actualmente operado por Huawei Technologies Managed Service SAS.....	13
5.2. Analizar las diferentes plataformas usadas por Huawei Technologies Managed Service SAS para realizar el proceso de conciliación hacia sus proveedores.....	16
5.3. Diseñar el manual detallado a partir del proceso de conciliación operado por Huawei Technologies Managed Service SAS.....	21
9. Conclusiones	21
10. Referencias.....	22

Contenido figuras

Figura 1 Etapas de la metodología.....	9
Figura 2 Tabla Características SRM.....	11
Figura 3 Tabla ventajas SRM... ..	11
Figura 4 W3 Next main page.....	17
Figura 5 Relación Proveedores... ..	17
Figura 6 Plataforma SRM... ..	18
Figura 7 Plataforma Edecision.....	19
Figura 8 Plataforma Ibuy	20
Figura 9 Plataforma Welink.....	20

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: Diseño De Un Manual Práctico A Partir Del Proceso De Conciliación Operado Por Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS

AUTOR(ES): Carlos Fabio Zárate Pico

PROGRAMA: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR(A): Helio Armando Fernández Aranda

RESUMEN

El siguiente trabajo de grado da constancia del proceso de aprendizaje y experiencia obtenidos en las prácticas realizadas en la Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS, en el cual se evidencio el esfuerzo y se desarrolló el proyecto de investigación titulado `Diseño de un manual práctico a partir del proceso de conciliación operado por Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS` con el fin de informar y suministrar los pasos a seguir al personal y al equipo de CEG de Huawei Technologies para así obtener un mejor rendimiento en los diferentes procesos de conciliación con los cooperadores.

PALABRAS CLAVE:

Conciliación, Negociación, Alianza Estratégica, Compras

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: Design of a Practical Manual from the Conciliation Process Operated by Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS

AUTHOR(S): Carlos Fabio Zárate Pico

FACULTY: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR: Helio Armando Fernández Aranda

ABSTRACT

The following graduate work gives evidence of the learning process and experience obtained in the practices carried out in the Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS, in which the effort was evidenced and the research project entitled `Design of a practical manual from of the conciliation process operated by Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS` in order to inform and provide the steps to be followed by the personnel and the CEG team of Huawei Technologies in order to obtain a better performance in the different conciliation processes with the cooperators.

KEYWORDS:

Conciliation Process, Negotiation, Purchases, Strategic Alliance

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

1. Introducción

En la actualidad los negocios internacionales en el mundo se han convertido en la clave estratégica más importante de las empresas para aumentar su potencial y obtener una mayor rentabilidad; una característica principal de la estructura productiva internacional y los flujos de inversiones directas es la rápida globalización de empresas de países en desarrollo. En este caso, China, es el protagonista como una potencia de la inversión extranjera directa en Colombia durante los últimos años y se ha venido reflejando ese fenómeno en el sector de telecomunicaciones que existen filiales de corporaciones multinacionales de origen chino lo cual ha creado nuevos campos de producción en sectores estratégicos de la economía colombiana actual. *“China se ha convertido en un socio comercial clave para Latinoamérica y el Caribe siendo destinos muy destacados para la IED china. (Rosales & Kuwayama, 2012)”*.

En el siguiente trabajo se abordará el caso de la multinacional de origen chino que a través de diferentes situaciones han podido surgir del mercado local a ser hoy en día líderes mundiales en la industria tecnológica y de telecomunicaciones ingresando a Colombia por medio de alianzas estratégicas con TigoUne para la gestión de la red de telecomunicaciones con la adopción del modelo Managed Service (Administración de Servicios).

Debido a la gran trayectoria y proceso que ha tenido la multinacional asiática durante los últimos años, expone un caso de globalización que difiere de los patrones clásicos de internacionalización, en este escenario la empresa Huawei ha sido estudiada como un actor clave de la internacionalización de empresas chinas y con un lugar preponderante en la industria global de las tecnologías de información y comunicación (TIC).

Para Huawei Technologies, la relación con sus proveedores y clientes es de suma importancia y esta relación juega un papel fundamental en su filosofía de trabajo a nivel de toda la organización, es por esto por lo que en el presente documento se diseñara un manual práctico a partir de los procesos de conciliación operados por Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS.

2. Justificación

La práctica empresarial en la formación estudiantil es una buena manera de culminar los estudios profesionales ya que hace posible el poder aplicar y poner en práctica los conocimientos aprendidos en un aula de clase por los últimos cuatro años de estudio.

Esta pasantía, en la reconocida multinacional china del sector de telecomunicaciones Huawei Technologies Managed Service SAS, en el área de compras (Procurement Qualification Department – PQD) a través del departamento de Delivery & Service, es el espacio perfecto para la aplicación, desarrollo y aprendizaje de diferentes habilidades con énfasis en negociación, relaciones internacionales, área administrativa y logística, ya que brinda el ambiente y las herramientas necesarias para el desenvolvimiento del practicante en este campo de acción, permitiendo desarrollar múltiples actitudes y aptitudes para afrontar y resolver diferentes situaciones que se presentan en esta área tan dinámica. La gestión que se realiza para el pago de las conciliaciones con los diferentes cooperadores de Huawei es necesario cada mes ya que deben conciliar las cuentas por pagar, equilibrar las cuentas regularmente las mantendrá al día y ayudará a evitar discrepancias con los proveedores. Cada proveedor debe conciliarse individualmente para ayudar a mantener el saldo de tu cuenta propia. Además, es más fácil de encontrar y corregir errores cuando equilibras una cuenta a la vez.

Como futuro administrador de negocios internacionales, proponer el manual de la guía práctica para los procesos de conciliación de los proveedores y cooperadores de Huawei al personal de la oficina de *Procurement Qualification Department* Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS con el fin de facilitar y optimizar los procesos.

3. Trabajo de Grado

3.1. Título

Diseño De Un Manual Práctico A Partir Del Proceso De Conciliación Operado Por Huawei Technologies Managed Service Colombia SAS

3.2. Objetivo General:

Elaborar un manual informativo teniendo en cuenta el proceso de conciliación operado por Huawei Technologies Managed Service SAS hacia sus cooperadores y proveedores que permita servir como soporte y optimizar procesos a la hora de pagar las actividades a los cooperadores de Huawei para así obtener un mejor rendimiento y poder cumplir con las fechas estipuladas para la generación de facturas (PO).

3.3.Objetivos Específicos

- Describir el proceso de conciliación actualmente operado por Huawei Technologies Managed Service SAS.
- Analizar las diferentes plataformas usadas por Huawei Technologies Managed Service SAS para realizar el proceso de conciliación hacia sus proveedores.
- Diseñar el manual detallado a partir del proceso de conciliación operado por Huawei Technologies Managed Service SAS

3.4. Alcance

El siguiente proyecto va dirigido a la reconocida multinacional china del sector telecomunicaciones, Huawei Technologies Managed Service SAS con el propósito de elaborar un manual a partir del proceso de conciliación operado por Huawei, que permita informar al departamento de calificación de adquisiciones (PQD por sus siglas en ingles) y quede como soporte para cualquier situación que se presente en el proceso interno; permitiendo así, a cualquier CEG de Huawei tener claridad sobre el procedimiento.

3.5. Metodología

El siguiente trabajo es un proyecto de investigación con carácter cualitativo y descriptivo utilizando fuentes secundarias, principalmente procedimientos internos de la empresa y bases de datos de esta que nos permiten alcanzar los objetivos planteados en el trabajo. Es por esto que se obtuvo una información general del proceso de conciliación con el fin de describir su concepto y proceso para poder aplicarse al área relacionada. Esta metodología tiene como propósito principal diseñar un manual práctico para soportar al equipo de CEG que semanalmente procesan conciliaciones de Huawei Technologies.

Adicionalmente, con la caracterización del procedimiento de conciliaciones por parte de Huawei, en el manual práctico se evidenciará un paso a paso general de cómo se debe realizar el proceso en las diferentes plataformas establecidas.

ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3
Basado en fuentes secundarias se obtuvieron conceptos básicos y procesos actuales de las conciliaciones de Huawei Technologies.	Se realizó un análisis del procedimiento del sistema de conciliaciones operado por Huawei Technologies.	Generación de un aplicativo o manual práctico que permita al equipo CEG tener el proceso de conciliación claro.

Fig. 1. Etapas de la metodología

Fuente: Elaboración propia

4. Marco Teórico

En los últimos años la gestión de las relaciones estratégicas (SRM por sus siglas en inglés, Supply Relationship Management) entre el comprador y el proveedor ha recibido un creciente interés. La gestión de relaciones con proveedores, SRM, tal como lo define (Akamp y Müller, 2013), *es la práctica de planificar, implementar, desarrollar y monitorear la relación de la empresa con el proveedor actual y potencial*. Lo cual enfatiza en que las principales actividades de la gestión de proveedores sean la selección y evaluación de proveedores, el desarrollo de proveedores y la integración de proveedores; SRM a menudo se considera la herramienta más sofisticada en la caja de herramientas del comprador, ya que requiere habilidades avanzadas para usarla.

Para la mayoría en la comunidad de compras, SRM es un programa aplicado en toda la base de proveedores. Los proveedores se asignan metódicamente en categorías y se administran en consecuencia. A menudo, la idea de SRM puede ser sinónimo de actividades particulares, que pueden ser resultados para los procesos de SRM. Pero es importante recordar que SRM no es una colaboración del proveedor. Según Hwan - Yann Su, un ejecutivo de compras señaló "Solo porque usted gasta mucho con un proveedor, no los hace estratégicos". Como se mencionó, es mejor pensar en que SRM no es tanto como una herramienta de un solo uso, sino como un medio para segmentar la base de suministro y maximizar su alineación con los objetivos comerciales.

El siguiente proyecto aplica fundamentos teóricos y prácticos de procesos en la gestión de relaciones con los diferentes proveedores, entre estas relaciones se pueden destacar la conciliación entre empresas, estrategias comerciales y de negociación, tipos de contratos comerciales, escenarios Inter-multiculturales, entre otros. Esto se articula con el sector

comercial activo de telecomunicaciones. Por lo tanto, SRM es un enfoque integral que mejora la cooperación (nivel de relación comercial), la coordinación (nivel de proceso) y la comunicación (nivel de sistemas de información) entre la empresa y sus proveedores para aumentar continuamente la eficiencia y la eficacia de la colaboración y mejorar simultáneamente la calidad, seguridad e innovación (Mettler y Rohner, 2009).

Teniendo en cuenta los procesos de gestión de relaciones con proveedores actualmente usados por Huawei Technologies Managed Service, es apropiado contar con un manual práctico de carácter informativo y como soporte para el personal de CEG del área de PQD, con el fin de dar a conocer la importancia de la realización óptima de los procesos y sus diferentes escenarios.

Se podría mencionar el concepto de Stephan Wagner y Michael Essig “El fin principal de la gestión de relaciones con proveedores (SRM) es facultar a que la empresa mejore la comunicación con sus distintos proveedores, comparta con ellos una metodología, términos comerciales e información y mejore la familiaridad entre ellos con el fin de optimizar el proceso de suministro. A su vez, la SRM está destinada también a que los proveedores se familiaricen con el negocio central de la empresa y con sus distintos productos para asegurar un proceso de suministro personalizado”.

SRM	
CARACTERISTICAS	
Evaluaciones de desempeño	Evaluación de riesgos
Gestión de abastecimiento centralizada y colaborativa	Cumplimiento de regulaciones
Funcionalidades recientes	Softwares Comerciales Existentes

Fig. 2 Características SRM.

SRM		
VENTAJAS		
Obtener la excelencia en los procesos de negocio gracias a la tecnología;	Elevar la productividad y el flujo de fondos;	Beneficiarse de una cadena de suministro sólida, flexible y eficiente
Mejorar la eficiencia operativa y la calidad en los procesos de compra.	Aumentar la visibilidad de los proveedores; aumentar la productividad y el flujo de fondos.	Mayor nivel de cumplimiento de contrato
Responder rápidamente al cambio y a la oportunidad; menores tiempos en la definición de fuentes de aprovisionamiento	Dar paso a la innovación;	Menores costos totales de aprovisionamiento

Fig. 3 Ventajas SRM.

Las características de un SRM son:

- **Evaluaciones de Desempeño:** El sistema de SRM le permitirá a la compañía utilizar indicadores de rendimiento clave (Key Performance Indicator, KPI) para llevar a cabo evaluaciones de calidad y un conocimiento exhaustivo de sus cooperadores.
- **Evaluación de riesgos:** permiten la segmentación de cooperadores por las variables de riesgo definidas por la compañía, para ayudar a determinar que los socios presentan el menor riesgo en las áreas más importantes.
- **Gestión de abastecimiento centralizada y colaborativa:** La plataforma posibilita que los recursos del proceso, puedan administrarse con una gestión centralizada de abastecimiento. La colaboración facilita el uso de una base de datos centralizada de información para agilizar los procesos de licitaciones, consolidar y distribuir los contratos y asegurar el cumplimiento de los protocolos aplicables.
- **Cumplimiento de regulaciones:** La plataforma utiliza motores de reglas de negocios, combinados con las regulaciones legales, para reducir la carga de responsabilidades en las personas y mejorar el cumplimiento de los protocolos de gestión.

5. Desarrollo de propuesta.

5.1.Describir el proceso de conciliación actualmente operado por Huawei Technologies Managed Service SAS.

El proceso de conciliación operado por Huawei Technologies empieza en el departamento de operaciones; cuando en alguna torre o puesto de control ocurre alguna falla y el cooperador se da cuenta de la novedad e informa a la respectiva regional (Centro: Bogotá, Occidente: Bucaramanga-Cúcuta, Oriente: Medellín, Costa: Barranquilla, Sur: Ibagué), cada regional tiene delega una zona del país y son las encargadas de generar una orden de trabajo para solucionar la situación que es mandada a los cooperadores para que ellos hagan las respectivas cotizaciones de los materiales y servicios que se van a necesitar.

Una vez se tengan preparadas las diferentes cotizaciones de los elementos que se necesitaran para realizar el trabajo, cada PM (Project Manager) aprueba la lista y el cooperador procede a realizar el trabajo. Cuando el trabajo está hecho, el mes siguiente, el equipo de operaciones le envía la lista de ítems conciliados con el cooperador al equipo de CEG para que en el área de Procurement Qualification Department se haga el debido proceso de conciliación.

En cuanto el área de operaciones termine la conciliación de las actividades ejecutadas cada mes vencido (Dia 10 de cada mes), CEG deberá validar junto al área de operación, la creación y/o homologación de los códigos de las actividades en sistema. El área de operación deberá solicitar la creación de los Bomcodes en sistema para las actividades conciliadas; cuando el sistema ya tenga generados los códigos para cada ítem,

operaciones enviará a CEG los respectivos documentos para empezar el proceso. (PRA-BOQ-SOW), adicional a estos documentos, CEG deberá firmar un acta de conciliación con el proveedor y el área de operaciones de Huawei donde se confirman los valores a pagar del mes a conciliar, se confirmarán el histórico de conciliaciones entre las partes y se pacta que el valor conciliado bajo ningún motivo podrá ser objeto de modificaciones. En cuanto a CEG tenga diligenciados esos documentos, deberá recolectar las firmas del líder de CEG, del Team Director y del Project Manager de operaciones para cuando ya esté completamente firmado solicitar la creación del número de PRA en sistema.

Ahora sí, para empezar el proceso en sistema CEG deberá crear en la plataforma SRM un proyecto para la conciliación respectiva adjuntando toda la documentación firmada seleccionando a los miembros del equipo del proyecto (CEG, PM, FM); teniendo el proyecto creado en sistema se debe confirmar que la estrategia utilizada es una negociación y tendrá que crear un RFQ para que el proveedor pueda cotizar y cargar todos los ítems con precios unitarios en la plataforma teniendo en cuenta el cronometro en sistema; En este paso hay que tener en cuenta que el cronometro se ajusta con 13 horas de diferencia ya que se basa en la hora actual en China (UTC+08:00). En caso de que el proveedor no alcance a cotizar en el tiempo estipulado, se deberá solicitar al CEG leader aprobación para crear una nueva ronda.

Con los precios cargados en Sistema y el RFQ creado, tramitar el Group Decision y conseguir las respectivas firmas de los miembros del proyecto, Con el Group decision firmado por TODOS los miembros, ingresar a la plataforma edecision para crear un “Decision Countersign” y que todos los JRT members lo aprueben para continuar el proceso de conciliación.

Cuando ya esté listo todo el proceso en la plataforma de SRM, ya solo quedarían dos pasos para terminar el proceso por parte de CEG; empezando por crear el BPA en la plataforma iBuy, que es la encargada de gestionar el presupuesto total de la conciliación con los respectivos ítems con sus precios unitarios, categorizándolos según su Taxtype, y ya con el BPA aprobado, se prosigue con la creación del “Sourcing Rule” que es el paso final encargado de distribuir la oferta entre los proveedores a conciliar relacionándolos con el BPA, para que al finalizar el proceso por parte de CEG, envíen el handover al equipo de operaciones para que ellos generen la PO.

Cuando el equipo de operaciones reciba el handover por parte de CEG, ellos pedirán el respectivo presupuesto al PM para que de la aprobación y se genere la PO que le llegara al proveedor para que ellos puedan facturar las actividades conciliadas del mes pasado.

5.2. Analizar las diferentes plataformas usadas por Huawei Technologies Managed

Service SAS para realizar el proceso de conciliación hacia sus proveedores.

Para empezar a analizar las diferentes plataformas usadas para realizar las conciliaciones hacia los proveedores de HW, se debe comenzar nombrando W3 Next.

W3 NEXT

W3 Next es la principal plataforma usada por Huawei Technologies ya que en ella se puede encontrar una gran variedad de secciones y servicios para los usuarios. En la página inicial se muestra la “To-Do-List” que hace referencia a todos los pendientes que el usuario tenga en ese momento y estén en las manos de él para continuar los procesos; adicionalmente muestra una serie de titulares, boletines, discursos, blogs y noticias corporativas a nivel internacional informando novedades y/o cambios en las diferentes sedes de Huawei.

Dentro de W3 Next, se encuentran la lista de las diferentes herramientas requeridas para cada departamento; Servicios financieros donde se maneja la información de las cuentas bancarias, viajes de trabajo, gestión de activos, entre otros. Para los servicios de Recursos Humanos se manejan temas como visas, seguros, competencia y calificación. En los servicios administrativos se encargan de tramitar toda la acomodación, vehículos, sim cards, comidas, entre otras cosas varias a los usuarios internacionales. Y por último se encuentran los servicios de IT encargados de gestionar los correos electrónicos, computadores, equipos, cyber seguridad.



Fig. 4. W3 main page

SRM

Supplier Relationship Management platform, por su nombre en inglés, SRM es una plataforma para la gestión de proveedores en el área de adquisiciones y respalda el proceso de gestión de la calificación de proveedores, la selección de proveedores, el contrato de proveedores, el desempeño de proveedores y la cartera de proveedores del negocio global de adquisiciones de Huawei. Al agilizar la gestión de las solicitudes de compra y la gestión de solicitudes de servicios de fondo, SRM constituye una gran plataforma para las principales empresas de compras. SRM es la principal herramienta usada en el área de PQD ya que ayuda a gestionar y administrar toda la información y contratos de los proveedores y cooperadores.



Fig. 5. Relación de Proveedores

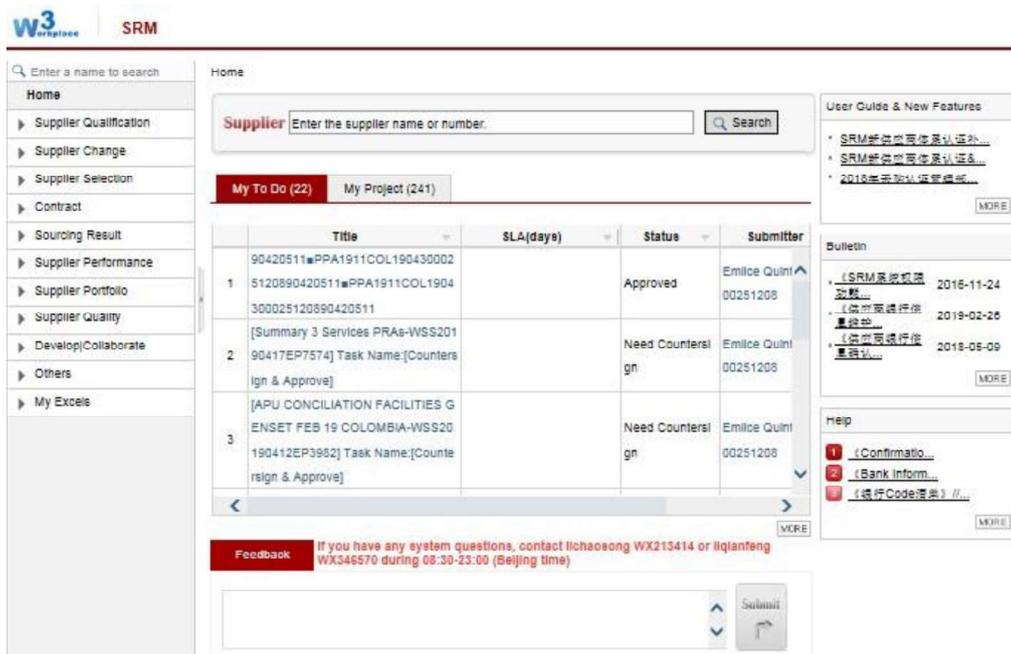


Fig. 6. Plataforma SRM

Edecision

EDecision es una plataforma que admite la gestión de reuniones de los miembros del JRT (Joint Review Team) que es un comité chino encargado de las adquisiciones, forman parte de una gestión eficiente y eficaz de los recursos públicos. El propósito de estos comités es, entre otras cosas, revisar las políticas y prácticas de adquisiciones de una organización y asegurar que estén en línea con las leyes relevantes y con las buenas prácticas reconocidas, incluida la recopilación y gestión de temas de reuniones de PMC (Propensión Marginal al Consumo, es un valor que indica la posibilidad de gastar más dinero en el caso de disponer de más ingresos), el envío de avisos o actas de reuniones y la aprobación y gestión de documentos.

The screenshot displays the 'eDecision' platform interface. At the top left, there is a logo for 'W3 eDecision' and a 'New Theme' link. A navigation menu on the left includes options like 'Home', 'Meeting&Decision Countersign Management', 'Meeting Management', 'Decision Countersign Management', 'Decision Countersign', 'Decision Trace Management', 'Proc Decision-Making Org Operation Mgmt', 'Proc Authorization Mgmt', 'Basic Info Mgmt', 'My Workspace', 'My Exceles', and 'System Management'. The main content area is titled 'Meeting&Decision Countersign Management > Decision Countersign Management > Decision Countersign' and contains a 'Countersign Decision List' form. The form has several input fields: 'Decision Organization' (with a 'select' button), 'Classification of Decislo...' (dropdown), 'Countersign Type' (dropdown), 'SRM Project No.' (text), 'Business Type' (dropdown), 'Procurement Dept Busl...' (text), 'Topic Name' (text), 'Topic Type' (dropdown), 'Applicant' (text with a user icon), 'Applicant Dept' (text with a 'C' button), 'Executive Secretary' (text with a user icon), 'Decision Countersing C...' (text), 'Status' (dropdown), 'Sign Creation Date' (date range with 'clear' button), and 'Countersign End Time' (date range with 'Time Zone' dropdown and 'clear' button). Below the form are 'Search' and 'Reset' buttons. At the bottom, there is a toolbar with 'Create', 'Delete', 'Mail Remind', 'Export', and 'Copy Create' buttons, and a table header with columns for 'Topic Name', 'Status', 'Decision Organization', and 'Classification'.

Fig. 7 Plataforma Edecision

Ibuy

IBuy es un sistema que administra las solicitudes de servicios de ingeniería y brinda soporte a la administración de las solicitudes de compras de entrega de ingeniería global, incluido el control de la fuente de compras, la gestión del repositorio de idiomas, la gestión de solicitudes de negocios de compras y la gestión de aceptación de compras, adicionalmente con esta herramienta se puede generar el BPA que es un método simplificado para satisfacer las necesidades repetitivas anticipadas de suministros o servicios mediante el establecimiento de "cuentas de cargo" con fuentes de suministro calificadas, en otras palabras es donde se carga toda la información relacionada con la conciliación del mes incluyendo datos como: Compañía, Proveedor, Monto total, Términos de pago, Divisa, Periodo de valides, entre otros y también se carga la lista de ítems con su categoría, cantidades y precio unitario.

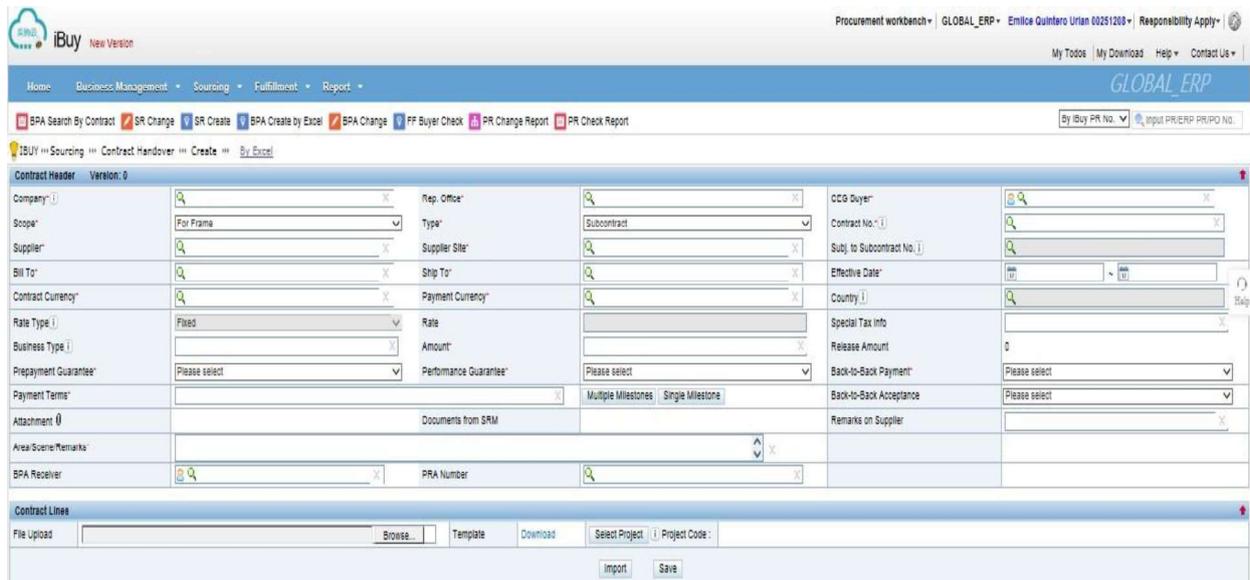


Fig. 8. Plataforma Ibuy

Welink

Welink es la plataforma única de trabajo del equipo de Huawei. Esta herramienta integra las funciones de correo, mensajería instantánea, contactos, conocimiento, asistencia móvil, recarga, reuniones, calendario y transmisión en vivo para satisfacer todos sus requisitos en la oficina móvil. Principalmente hace que las reuniones tanto internas como externas sean más fáciles de gestionar desde cualquier parte del mundo y así tener una mayor conectividad al alcance de un click.



Fig. 9. Plataforma Welink

5.3. Diseñar el manual detallado a partir del proceso de conciliación operado por Huawei Technologies Managed Service SAS.

<https://www.flipsnack.com/89F775A7C6F/manual-conciliacion-apu.html>

9. Conclusiones

Este proyecto en la compañía china Huawei Technologies Managed Service SAS permitió analizar como manejan y gestionan la relaciones entre compañía y sus proveedores a través de herramientas como SRM y otras propias de la compañía, agilizando el proceso de conciliación de pago hacia los proveedores y cooperadores ya que gracias al manual práctico, cualquier duda o situación presentada en el proceso, se podrá consultar paso a paso en dicho manual; permitiendo así procesar con mayor rapidez las conciliaciones y no teniendo demoras al momento de generar las PO y que los proveedores alcancen a facturar mes a mes sin falta. El departamento de PQD ahora dispondrá de una guía práctica donde podrá consultar paso a paso el proceso sin cometer errores, haciendo más eficaz el proceso de conciliación. Hay un gran número de empresas que desarrollan sus propias aplicaciones internas, que se relacionan con las particularidades del enfoque organizativo del abastecimiento y el enfoque organizativo del SRM. Dado que el nivel de participación de las partes interesadas también varía significativamente entre las compañías, parece que ningún proveedor es capaz de ofrecer una oferta única. Uno de los puntos clave de la diferenciación son las empresas que implementan SRM de manera programática y las que lo hacen de manera gradual. En general, el uso de programas requiere apoyo tecnológico e inversión para lograr un objetivo deseado por la organización. Como hemos encontrado en otras áreas de investigación de Líderes de Adquisiciones, esto a menudo se traduce en un período de sobreinversión antes de que los procesos tengan el tamaño adecuado para cubrir solo la cantidad apropiada de proveedores.

10. Referencias

- Akamp, M., Müller, M., 2013. Supplier management in developing countries. Sustain. Manag. Corp. Boundaries
- Hwan - Yann Su, Shih - Chieh Fang, Chaur - Shiuh Young, 2013. Influences of relationship transparency from intellectual capital reporting on supply chain partnerships with suppliers: a field experiment. Supply Chain Manag.
- Mettler, T., Rohner, P., 2009. Supplier Relationship Management: A Case Study in the Context of Health Care. J. Theor. Appl. Elec-tron. Commer
- S.M. Wagner and M. Essig, 2006. Electronic procurement applications and their impact on supplier relationship management.
- M. Bensaou, "Portfolios of buyer-supplier relationships" Sloan Management Review (1999)
- Abdollahi, M., Arvan, M., Razmi, J., 2015. An integrated approach for supplier portfolio selection: Lean or agile?