

**Apoyo al Área de Compras en la Distribuidora MATEC S.A.S**

**Por:**

**Denis Manuela Duque Tobón**

**Cooperadora:**

**Camila Hurtado**

**Docente-Asesora:**

**Rosa Jannet Restrepo Restrepo**

**Universidad Católica Luis Amigó**

**Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables**

**Negocios Internacionales**

**Medellín**

**2024 2**

## Tabla de Contenido

Tabla de Ilustraciones .....	5
Glosario .....	6
Resumen Ejecutivo .....	8
Introducción.....	9
1. Antecedentes .....	10
2. Empresa Objeto de la Práctica .....	11
2.1 Objeto Social .....	11
2.2 Misión.....	11
2.3 Visión.....	11
2.4 Valores Corporativos .....	11
2.5 Objetivos Estratégicos .....	12
2.6 Rol Comercial.....	13
3. Agencia Objeto de la Práctica .....	13
3.1 Perfil del Cargo.....	13
3.2 Objetivo del Cargo.....	14
3.3 Funciones para Realizar.....	14
3.4 Relación con otros Cargos .....	15
3.5 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo .....	16

3.6	Condiciones de Trabajo.....	16
3.7	Entrenamiento.....	16
3.8	Competencias.....	16
3.9	Responsabilidades .....	17
3.10	Deberes .....	17
3.11	Riesgos del Cargo.....	17
4.	Características de la Práctica.....	17
4.1	Justificación.....	17
4.2	Objetivo General.....	19
4.3	Objetivos Específicos .....	20
5.	Informe Ejecutivo.....	20
5.1	Mejorar Habilidades de Comunicación, Análisis de Datos y Resolución de Problemas en un Entorno Laboral Real.....	20
5.2	Optimizar el Proceso de Gestión de Compras .....	21
5.2.1	Órdenes de Compra.....	22
5.2.2	Creación de Facturas.....	22
5.2.3	Transferencia al Departamento de Contabilidad.....	22
5.3	Analizar y Describir detalladamente cada etapa del Proceso de Compra, iniciando en la Identificación de Necesidades y llegando hasta la entrega del Producto al Cliente Final.	

5.4	Propuesta de Valor.....	24
5.5	Supplier Format .....	26
6.	Aportes a mi Formación Personal .....	27
7.	Aportes a mi Formación Profesional.....	28
8.	Conclusiones .....	29
9.	Recomendaciones.....	30
10.	Bibliografía y Webgrafía.....	31
11.	Anexos.....	32

## **Tabla de Ilustraciones**

Ilustración 1. Logo	13
Ilustración 2. Organigrama Distribuidora Matec	15
Ilustración 3. Cuadro comparativo habilidades adquiridas	20
Ilustración 4. Flujograma	25
Ilustración 5. Supplier format.	26

## **Glosario**

**Category Management:** Es un proceso estratégico que se centra en la gestión de categorías de productos como unidades de negocio independientes, con el objetivo de satisfacer las necesidades del consumidor y maximizar la rentabilidad tanto para el minorista como para el proveedor

**CEDI:** Centro de recibo, almacenaje y distribución de la mercancía.

**ERP:** Enterprise Resource Planning (ERP): Es un software que las organizaciones utilizan para gestionar actividades diarias como la contabilidad, el aprovisionamiento, la gestión de proyectos, el cumplimiento, y las operaciones de la cadena de suministro. Una solución de ERP completa incluye herramientas de análisis de datos y gestión financiera para planificar, presupuestar y notificar resultados financieros.

**Plataforma Netsuite:** Oracle NetSuite es un sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) que tiene un objetivo principal: que tu empresa crezca de manera sostenida en Colombia y Latinoamérica.

Este software de gestión empresarial te ofrece 2 ventajas clave para tener resultados ágiles:

Visibilidad en tiempo real

Automatización de los procesos clave

Con la información centralizada y una visión 360° de la empresa, puedes iterar y adaptar las estrategias de negocio para alcanzar tus objetivos.

**PLU:** Es el código de identificación que tiene cada producto que va a ser vendido por la empresa.

**Sistema GS1:** El código de barras GS1 es un sistema global que mediante el símbolo facilita la captura automática de grandes volúmenes de información. Un sistema de identificación para todos sus clientes. Identidad propia de la empresa y sus productos. Reconocimiento de producto y marcas en cualquier escenario comercial.

**Supplier Format:** Es el formato que diligencia el proveedor con la información de los productos que van a ser adquiridos por la compañía. Contiene datos como peso, dimensiones, usos y cuidados, color, material, referencia, PLU y la imagen del producto.

## **Resumen Ejecutivo**

La práctica profesional fue desarrollada en la Distribuidora Matec S.A.S, específicamente en el área de compras, bajo el cargo de practicante de compras. Las tareas correspondientes a dicho cargo giraron en torno al seguimiento de las órdenes de compra, la validación y complementación de la información suministrada en el Supplier Format, realización del instructivo de productos nuevos y envío a tiendas propias y franquicias, creación del código de identificación de los productos nuevos (conocido en la empresa como PLU). Mes a mes, se procedió a cargar en la página de GS1 Colombia los códigos de barra que fueron asignados durante ese periodo a los productos nuevos. Las tareas mencionadas, por un lado, se llevaron a cabo mediante el uso de diversas herramientas, tales como Excel, Word, Netsuite y Comerssia. Por otro lado, fueron supervisadas por la jefe y analista de compras.

Es preciso destacar, que cada una de las actividades realizadas en el cargo de practicante de compras me permitieron llevar a la Praxis los contenidos teóricos aprendidos, además de potenciar mis conocimientos acerca del área de comercial.

## **Introducción**

El presente informe describe el trabajo realizado en el área de compras en Matec S.A.S, una de las empresas líderes en la importación, venta minorista, mayorista y a franquicias de productos para el hogar.

Se presentan las actividades realizadas, los conocimientos adquiridos, y las contribuciones efectuadas tanto en la empresa, como a mi carrera en Negocios Internacionales.

La práctica profesional se efectuó con el propósito de aplicar y profundizar el conocimiento teórico adquirido y aprendido en mi formación profesional. Cómo así también, con el objetivo de desarrollar habilidades y competencias para un adecuado desempeño en el puesto de trabajo.

Se describen las actividades llevadas a cabo, tales como el seguimiento de pedidos, la gestión de información maestra de productos, la comunicación con proveedores y el uso de sistemas de planificación de recursos empresariales, como Netsuite o GS1.

Se resaltan las competencias empleadas para efectuar dichas actividades, el trabajo en equipo, proactividad, dinamismo, autonomía y adaptabilidad para trabajar en un entorno empresarial en constante cambio y globalizado.

Por último, se presentan las sugerencias y recomendaciones derivadas de las experiencias personales con la finalidad de que contribuyan a mejorar el proceso de compra y el crecimiento continuo de Distribuidora Matec S.A.S.

## **1. Antecedentes**

**2005: Nacimiento de Ambiente Gourmet:** Patricia Vélez funda la primera empresa del grupo, enfocada en productos de mesa y cocina. Inicia operaciones desde un garaje. rápidamente alcanza 20 tiendas pequeñas distribuidas entre Carulla y Carrefour, para después de un tiempo animarse a abrir su primera sucursal en Bogotá.

**2005-2014: Consolidación de Ambiente Gourmet:** Expansión a nivel nacional, apertura de tiendas en grandes superficies (Barranquilla, Bogotá, Medellín), implementación de franquicias (Pereira).

**2015: Diversificación del Negocio:** Creación de Ambiente Living, incursionando en el mercado de muebles y decoración. Apertura de una gran tienda en el centro comercial El Tesoro.

**2017: Nueva Marca, Nuevo Segmento:** Nace Club House, ofreciendo muebles más livianos y económicos, dirigidos a un público más joven.

**2022: Adaptación y Crecimiento:** Lanzamiento de Literal, una tienda de fragancias. Creación de Ambiente Patio, un espacio experiencial con enfoque en artesanías y gastronomía.

**2024:** Se abren Franquicias en Cali, además están en el proceso de internacionalización vendiendo una franquicia de Ambiente Living a Ecuador.

## **2. Empresa Objeto de la Práctica**

### **2.1 Objeto Social**

Somos una empresa familiar especializada en diseñar, producir y comercializar productos para el hogar a través de nuestras diversas marcas, disponibles en más de 100 ubicaciones de venta al por menor y en línea. Nuestro objetivo es mejorar la vida de las personas a través de productos cuidadosamente elaborados, generando experiencias de marca memorables y un consumo consciente. Nuestra propuesta de valor es una colección curada para aquellos que valoran el diseño atemporal, la calidad y una buena relación calidad-precio. Nuestras tiendas funcionan como centros comunitarios, ofreciendo eventos atractivos, servicio personalizado y exhibiciones cautivadoras. (Distribuidora Matec S.A.S., 2004)

### **2.2 Misión**

Inspiramos a nuestros usuarios a crear espacios en el hogar que reúnan a familiares y amigos. (Distribuidora Matec S.A.S., 2004)

### **2.3 Visión**

Convertirnos en la marca preferida o líder dentro de nuestro mercado objetivo en cualquier geografía que entremos como un referente de la moda para el hogar. (Distribuidora Matec S.A.S., 2004)

### **2.4 Valores Corporativos**

**Pasión:** La fuerza motriz que nos impulsa a sobresalir, perseverar y encontrar una inmensa

satisfacción en nuestros esfuerzos. Para superar desafíos y ejecutar tareas con intensidad.

**Responsabilidad:** Refleja nuestra dedicación a la gestión informada y considerada de nuestro entorno, recursos y el bienestar de las generaciones futuras.

**Respeto:** Reconocer y apreciar la diversidad de perspectivas. Reconoce la interconexión de todos los individuos, guiándonos hacia un mundo más apasionado.

**Compromiso:** Lograr objetivos compartidos a través del trabajo en equipo, la sinergia y una fuerte ética laboral, con un enfoque en cumplir con las responsabilidades dentro de los plazos establecidos.

## **2.5 Objetivos Estratégicos**

### **Área de Compras**

Definir y mantener un portafolio de productos completo, profundo, extenso y complementario para cada categoría (muebles, decoración, mesa y cocina), alineado con las tendencias del mercado y los hábitos de compra de los diferentes segmentos de clientes.

Identificar oportunidades, tendencias y nuevos segmentos de mercado para desarrollar y proporcionar productos que generen éxito y rentabilidad, aplicando prácticas de categoría mundial.

Mantener un profundo conocimiento de las categorías de productos y sus tendencias, tanto a nivel nacional como internacional, incluyendo el análisis de datos, estadísticas y resultados de las iniciativas de gestión.

Asegurar la entrada de productos mediante una gestión de compras eficiente, basada en el Category Management, controlando el margen y las metas de rotación, y garantizando la evacuación del inventario.

Garantizar la calidad y los resultados en el proceso de negociación con proveedores nacionales e internacionales, buscando siempre maximizar la rentabilidad de Distribuidora Matec SAS. (Distribuidora Matec S.A.S., 2004)

## **2.6 Rol Comercial**

Distribuidora Matec S.A.S es una empresa encargada de importar y comercializar productos de hogar para el grupo Ambiente.

## **3. Agencia Objeto de la Práctica**

Distribuidora Matec S.A.S



*Ilustración 1. Logo*

Fuente: <https://5852579.app.netsuite.com/app/common/item/item.nl?id=5056&whence=>

## **3.1 Perfil del Cargo**

Practicante en el área de compras

El/la practicante de compras será responsable de apoyar las operaciones diarias del departamento de compras, asegurando la eficiencia y precisión en los procesos relacionados con el seguimiento de órdenes de compra, la gestión de datos de productos y la actualización de sistemas internos.

### **3.2 Objetivo del Cargo**

Hacer acompañamiento y ayudar en las funciones de seguimiento de órdenes de compra internacionales, mantener actualizada las bases de datos con información relevante tal como lo son las dimensiones, el peso, la foto. Crear los códigos de identificación de los productos que llegan nuevos, cargar a la página del GS1 los códigos de barra de los productos.

### **3.3 Funciones para Realizar**

Seguimiento a las órdenes de compra para cargarlas al sistema.

Validar y completar la información de Supplier Format.

Verificar la información subida de los productos nuevos a la plataforma en cuanto a peso y dimensiones.

Hacer el instructivo de los productos nuevos y enviarlo a todas las tiendas a nivel nacional.

Actualizar semanalmente el archivo de muebles disponible en inventario.

Actualizar semanalmente la matriz consolidada para orden de compra.

Actualizar semanalmente los links de la base de datos de las fotos de los productos.

A final de mes, ingresar los códigos de barra de los productos al sistema GS1.

Cargar al sistema las órdenes nacionales y hacerles su respectiva actualización.

Crear los PLU de los productos nuevos, cargar las fotos de los productos a la plataforma Netsuite.

### 3.4 Relación con otros Cargos

La persona encargada del cargo de practicante de compras, debe estar articulada con las compradoras y la analista de compras para que los procesos que se llevan a cabo fluyan de la manera correcta.

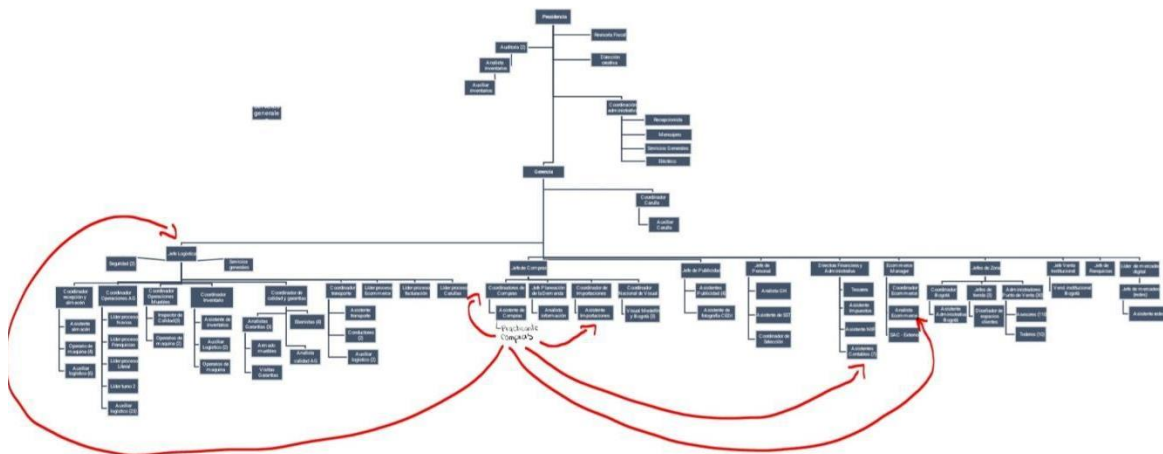
Con el área de comercio exterior y contabilidad se conecta para apoyar el proceso de cargue de los pedidos nacionales al sistema Netsuite. Además, con el área de comercio exterior también se articula para la creación de los códigos de los productos nuevos.

Con el área logística se comunica con la intención de brindar información sobre cuándo se debe recibir la mercancía de los pedidos nacionales que se cargan al sistema.

Con el área de E-commerce la comunicación se lleva con el fin de la actualización de la base de datos de fotos y de la información de los productos cargada en el sistema

Ilustración 2. Organigrama Distribuidora Matec

## ORGANIGRAMA DISTRIBUIDORA MATEC



Fuente: Distribuidora Matec S.A.S. (2004). *Información de Distribuidora Matec S.A.S.*

### **3.5 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo**

Las herramientas brindadas por Distribuidora Matec son un escritorio, un computador portátil con su respectivo mouse, una silla ergonómica, y elementos de papelería (tales como un cuaderno, lapiceros, tijeras, regla, resaltadores)

### **3.6 Condiciones de Trabajo**

Las condiciones brindadas por la empresa a la practicante es el pago de 1SMMLV, con pago salud y ARL.

### **3.7 Entrenamiento**

El entrenamiento duró 2 semanas y fueron varios temas tratados, inicialmente tuve la capacitación de salud y seguridad en el trabajo a cargo de Andrea, también tuve una capacitación relacionada con la historia, misión, visión, valores corporativos, objetivos empresariales a cargo de la psicóloga Janet. Se iniciaron las capacitaciones para el desarrollo de mi cargo con la analista de compras y esta capacitación duró alrededor de 5 días. Adicional a eso, tuve capacitaciones con el área de comercio exterior para el tema de seguimiento de órdenes nacionales

### **3.8 Competencias**

Las competencias requeridas a certificar antes de iniciar las funciones fue el manejo de herramientas básicas ofimáticas y dominio de un inglés intermedio.

### **3.9 Responsabilidades**

Crear y cargar en el sistema las órdenes de los pedidos nacionales, enviar semanalmente el archivo de muebles sin distribuir a las tiendas propias y franquicias, crear los códigos de identificación de los productos nuevos, actualización de la matriz consolidada para orden de compra.

### **3.10 Deberes**

Hacer seguimiento a las órdenes de compra para cargarlas al sistema, validar y completar la información de Supplier Format, verificar la información subida de los productos nuevos a la plataforma en cuanto a peso y dimensiones, hacer el instructivo de los productos nuevos y enviarlo a todas las tiendas a nivel nacional, actualización de la base de datos de las fotos de los productos, ingreso de los códigos de barra de los productos al GS1.

### **3.11 Riesgos del Cargo**

Los riesgos asociados a este cargo están ligados con el manejo de información sensible para la empresa como lo es los proveedores, costos de producto.

## **4. Características de la Práctica**

### **4.1 Justificación**

Las prácticas profesionales han sido un pilar fundamental en la formación como estudiante de Negocios Internacionales. Durante el periodo en Distribuidora Matec, se ha tenido la oportunidad de desempeñar diversas funciones que han permitido poner en práctica los

conocimientos adquiridos en el aula y desarrollar habilidades clave para el éxito en el mundo laboral.

Una de las tareas más relevantes que se ha realizado es el seguimiento a las órdenes de compra y la actualización de la información en el sistema. Esta labor ha brindado una visión integral de la cadena de suministro, desde la solicitud de productos hasta su llegada a las tiendas. Asimismo, la validación y complementación de la información de los proveedores ha permitido desarrollar habilidades de análisis y atención al detalle, esenciales para garantizar la calidad de los datos y la eficiencia de los procesos.

Otro aspecto destacado de la experiencia ha sido la creación de instructivos para los nuevos productos y la actualización de la base de datos. Estas tareas han permitido comprender la importancia de la comunicación clara y concisa, así como la necesidad de mantener actualizada la información para garantizar la satisfacción del cliente con una adecuada asesoría e información relevante sobre los productos que compra. Además, al trabajar con la plataforma Netsuite, se han adquirido conocimientos sobre sistemas de gestión empresarial que serán de gran utilidad en el futuro profesional.

Las prácticas han permitido también desarrollar habilidades de organización y planificación, ya que se deben gestionar múltiples tareas simultáneamente y cumplir con los plazos establecidos. Asimismo, el trabajo en equipo y la colaboración con diferentes departamentos han permitido fortalecer las habilidades interpersonales y la capacidad para adaptarse a diferentes entornos laborales.

Además del crecimiento personal y profesional, las prácticas en Distribuidora Matec también han tenido un impacto significativo en el entorno empresarial y en la propia compañía. Al asegurar la precisión y la eficiencia de los procesos de gestión de inventario y pedidos, se ha contribuido a optimizar la cadena de suministro y a reducir costos

operativos. Asimismo, la actualización constante de la información en la plataforma Netsuite permitió a la empresa tomar decisiones más informadas y mejorar la atención al cliente.

La creación de instructivos para los nuevos productos fue fundamental para garantizar que los empleados de las tiendas a nivel nacional tuvieran la información necesaria para atender las consultas de los clientes de manera eficiente. Esto, a su vez, contribuyó a fortalecer la imagen de marca de Distribuidora Matec y a aumentar la satisfacción del cliente.

En un mundo cada vez más globalizado y competitivo, las empresas deben adaptarse rápidamente a los cambios y aprovechar las nuevas tecnologías. La participación en proyectos de digitalización y automatización de procesos ha permitido la comprensión de la importancia de la innovación en el sector empresarial. Asimismo, al trabajar con un equipo tan diverso, se han desarrollado habilidades de comunicación que serán de gran utilidad en un futuro profesional.

Para finalizar, se puede decir que las prácticas profesionales en Distribuidora Matec han sido una experiencia transformadora que ha permitido adquirir conocimientos prácticos, desarrollar habilidades clave y comprender la importancia del rol de practicante en una organización.

## **4.2 Objetivo General**

Describir los procesos de compras de Distribuidora Matec S.A.S, desde la solicitud hasta la recepción de los bienes, aplicando los conocimientos teóricos aprendidos en la formación académica.

### 4.3 Objetivos Específicos

Mejorar habilidades de comunicación, análisis de datos y resolución de problemas en un entorno laboral real.

Optimizar el proceso de gestión de compras mediante la generación oportuna y precisa de órdenes de compra, la creación de facturas que cumplan con los requisitos fiscales y la transferencia eficiente de la información financiera al departamento de contabilidad, con el fin de agilizar los procesos administrativos y garantizar la correcta trazabilidad de las transacciones.

Analizar y describir detalladamente cada etapa del proceso de compra, iniciando en la identificación de necesidades y llegando hasta la entrega del producto al cliente final.

Estructurar propuesta de valor en el área de compras (instructivos de productos).

Construir la propuesta de valor para la agencia de práctica.

## 5. Informe Ejecutivo

### 5.1 Mejorar Habilidades de Comunicación, Análisis de Datos y Resolución de Problemas en un Entorno Laboral Real.

*Ilustración 3. Cuadro comparativo habilidades adquiridas*

<b>Habilidades Comunicativas</b>	<b>Análisis de Datos</b>	<b>Resolución de Problemas</b>
Se ha aprendido la importancia de comunicar cuando no se	Se observa como el jefe de demanda mensualmente da	Se ha evidenciado las maneras de resolver inconformidades de

logra comprender determinadas cosas para lograr cumplir con las tareas de manera correcta	informe analizando los datos de las ventas mensuales con el fin de avisar al área de compras que productos deben comprarse para que no se agote su existencia en la empresa.	nuestros clientes (descuentos, bonos, entregar un producto nuevo) y esto ha dejado la enseñanza de que se debe tratar de tener contentos a los consumidores para que vuelvan.
Se ha interiorizado la importancia de hacer preguntas con el fin de comprender todos los procesos que se llevan a cabo en la empresa y desempeñar de mejor manera las funciones asignadas.	De igual manera, se observa como el jefe de demanda analiza los productos que no han tenido éxito y en consenso con las compradoras se descontinúan.	Se hacen negociaciones con proveedores en cuanto a precios, descuentos, garantías de productos con imperfectos, tiempos de entrega debido a que cualquier retraso puede generar pérdidas.

Fuente: Elaboración propia

## 5.2 Optimizar el Proceso de Gestión de Compras

Mediante la generación oportuna y precisa de órdenes de compra, la creación de facturas que cumplan con los requisitos fiscales y la transferencia eficiente de la información

financiera al departamento de contabilidad, con el fin de agilizar los procesos administrativos y garantizar la correcta trazabilidad de las transacciones.

### **5.2.1 Órdenes de Compra**

Se crean las órdenes de compra nacionales en Netsuite de acuerdo a la factura enviada por el proveedor ingresando los productos comprados con su valor, asignándole la ubicación y enviando un correo brindando la información al CEDI que son los encargados de recibir dicha mercancía.

### **5.2.2 Creación de Facturas**

Se crea la factura en Netsuite asignando las fechas tanto de registro como de vencimiento y a su vez se genera en el sistema un número de documento que debe ser reportado con contabilidad.

### **5.2.3 Transferencia al Departamento de Contabilidad**

Se debe llevar la factura física al área de contabilidad incluyendo la firma de la compradora y el permiso de la presidenta de la compañía para realizar dicha compra, además se debe informar en la factura el número de pedido asignado y el número de documento asignado por el sistema. Por último, se diligencia un formato en el área para dejar constancia de la persona que fue encargada de ingresar dicha factura al sistema.

### **5.3 Analizar y Describir detalladamente cada etapa del Proceso de Compra, iniciando en la Identificación de Necesidades y llegando hasta la entrega del Producto al Cliente Final.**

El proceso para la compra de productos inicia cuando se ve la necesidad de compra de algún producto, la compradora procede a entrar en negociaciones con los proveedores para definir el término de negociación, el precio, el tipo de carga, la cantidad que se va a comprar; después la analista de compras procede a comunicarse con el proveedor para darle indicaciones de las marcaciones que se les debe hacer a los productos, para pedir información y estar pendiente de todo lo relacionado con el pedido. Una vez el pedido está listo, se envía a inspección o no, dependiendo del tipo de producto. Después de la inspección se da la información del forwarder al proveedor para que la mercancía sea enviada. El área de comercio exterior es la encargada de hacer todo el tema de aduanas y de coordinar la llegada al CEDI, inmediatamente llega al CEDI la coordinadora de comercio exterior hace la liquidación del pedido y la compradora debe enviar la información de dicho producto, indicando los precios, pidiendo asignar mínimos y máximos a la hora de distribuir la mercancía.

Después de esto, se envía a tiendas la información de los productos que hayan llegado nuevos, estas proceden a hacer su respectivo pedido al CEDI que se encarga de que la mercancía llegue a su destino final para ser vendida a los clientes.

## **5.4 Propuesta de Valor**

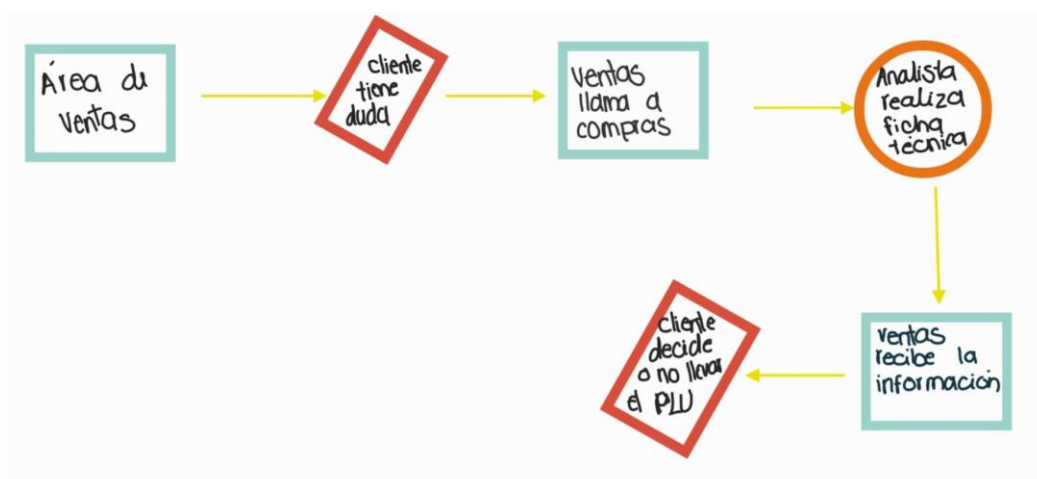
### **5.4.1 Identificación del Proceso a Mejorar**

Debido a que el área de compras es la que más contacto tiene con los proveedores, que son quienes pueden brindar la información de cada producto, el área de ventas de la empresa está en constante comunicación haciendo preguntas sobre las características de los productos, su origen, como deben ser los usos y cuidados de estos, entre otras preguntas importante para entregar información completa a los clientes sobre los productos que se llevan a sus casas. Por esta razón, cada que llegan dudas sobre un producto al área de compras, se realiza una ficha técnica de manera manual, en donde se consigna toda la información relevante y que pide el cliente (PLU, referencia del proveedor, color, dimensiones, país del que fue importado, usos y cuidados, porcentaje de composición de cada material utilizado en dicho producto, además, se agrega la foto.

Es por esto, que el plan de mejoramiento propuesto fue buscar la manera de que con la información que se encuentra en el sistema se pudiera descargar una ficha técnica que se surtiera de allí.

## 5.4.2 Flujoograma

Ilustración 4. Flujoograma



Fuente: Elaboración propia

## 5.4.3 Reformula el Proceso

El proceso debe iniciar cuando el cliente llega a la tienda y hace saber sus dudas sobre los productos, las vendedoras lo que hacen es ir al sistema, buscar el PLU y descargar del sistema en la pestaña donde dice ficha técnica

## 5.4.4 Redacta el Plan de Mejora

Se evidenció la necesidad de agilizar un proceso relacionado con la resolución de dudas que le surgen a los clientes cuando se dirigen a la tienda y quieren adquirir un producto. la resolución de dudas ha sido un proceso demorado, debido a que, en ocasiones, el área de compras no cuenta con la información y debe dirigirse al proveedor, lo que toma entre 1 o 2 días; por lo tanto, para implementar este proceso, se inició con la actualización de la base de datos de productos, hablando con proveedores para tener la información completa. Una vez se obtuvo la información, se pidió a la jefe del área de TI que se buscará la manera de

crear un formato para descargar la información del producto desde el sistema. Se pasó la propuesta de cómo quería ser vista dicha ficha técnica, fue aceptada y el plan se puso en marcha.

### 5.4.5 Ejecuta el Plan de Mejora

Se crea el formato de ficha técnica y se agiliza un proceso de vital importancia para la agilidad en las ventas (el formato creado es el agregado en el anexo 1).

## 5.5 Supplier Format

Se envía un archivo de Excel al proveedor solicitando que consigne toda la información, se le pide información de la presentación, el material y todas las características de este (tipo de acabado, origen, porcentaje de composición, grado de elaboración, tipo de tela) el color, el peso del producto, las dimensiones del producto, la capacidad o resistencia del producto, si el producto llega ensamblado o hay que ensamblarlo, cuáles son los usos y cuidados de cada producto, cuáles son las cantidades mínimas de producción

*Ilustración 5. Supplier format.*

FOTO	FIR	REFERENCIA	DESCRIPCIÓN	Material	Tipos de acabados	Tipos de presentaciones	Tipos de usos	Tipos de cuidados	Tipos de colores	Tipos de tejidos	Tipos de telas	Tipos de pesos	Tipos de dimensiones	Tipos de capacidades	Tipos de resistencias	Tipos de ensamblados	Tipos de usos y cuidados	Tipos de cantidades mínimas de producción
	1008	T1008	MEJ LUPENAR GALCHA ESTEREA	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio
	1009	SE014	BARCA COMEDOR GALCHA	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio
	2100	T1000	PULTRONA BALNESTERIA	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio
	2100	T2000	OPARAU ESTEREA EPY1	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio
	2100	T3000	MEJ CENTRO BALNESTERIA	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio	Aluminio

Fuente: Base de datos compras Distribuidora Matec S.A.S

## 6. Aportes a mi Formación Personal

La práctica en Distribuidora Matec S.A.S ha aportado bastante en mi desarrollo personal en aspectos como:

**El Trabajo en Equipo:** Pertenecer al área de compras de cualquier empresa requiere un gran trabajo en equipo esto porque cada cargo es muy importante para poder llevar el producto y la información al cliente final, por lo tanto, para poder desarrollar mis tareas de manera precisa en la empresa tuve que mantener una comunicación constante tanto con los miembros del área como con proveedores, y miembros de otras áreas como ventas.

**Desarrollo de Habilidades de Comunicación:** Al inicio de mis prácticas, la timidez era un factor que podría ser limitante en mi desempeño. Sin embargo, la constante interacción con personas de diferentes ámbitos me brindó la oportunidad de superar este desafío. Aprendí a ser más proactiva, a realizar preguntas y a profundizar en los conocimientos sobre los productos. Además, la comunicación con proveedores en inglés a través del correo electrónico me permitió desarrollar mis habilidades de comunicación intercultural y fortalecer mi dominio del idioma.

**Desarrollo de Ética Profesional:** Algo super valioso que aprendí durante el tiempo de mis prácticas profesionales fue la importancia de la ética profesional, porque ayuda a reforzar la colaboración y el trabajo en equipo, promueve el compañerismo, la transparencia, previene conflictos y genera confianza y credibilidad en todo el ambiente.

## **7. Aportes a mi Formación Profesional**

Mi experiencia en Distribuidora Matec S.A.S. ha sido fundamental para mi desarrollo profesional, proporcionándome una inmersión completa en un entorno comercial dinámico y desafiante. Esta práctica me ha permitido comprender a fondo la realidad operativa de una empresa importadora, desde la gestión de relaciones con proveedores internacionales hasta la resolución de conflictos con clientes.

Uno de los aspectos más valiosos ha sido la exposición a la complejidad del comercio exterior. He observado de primera mano los desafíos que surgen al interactuar con proveedores de diversas culturas, incluyendo las estrategias para superar las barreras de comunicación y lograr acuerdos beneficiosos para ambas partes. Este aprendizaje práctico ha complementado de manera significativa los conceptos teóricos adquiridos en mi formación académica.

En cuanto a mis habilidades técnicas, la práctica en Matec S.A.S. ha fortalecido mi dominio de herramientas ofimáticas en un contexto empresarial real. Además, he adquirido experiencia en el manejo de aplicaciones importantes para la empresa, como Netsuite y Comerssia, lo cual amplía mi perfil profesional y me prepara para futuros roles en el sector.

## **8. Conclusiones**

Distribuidora Matec S.A.S me permitió la aplicación efectiva de los conocimientos teóricos adquiridos durante mi formación académica, consolidando de una manera clara la gestión de la cadena de suministro en un entorno empresarial real.

Esta experiencia práctica contribuyó significativamente al desarrollo de habilidades profesionales tales como comunicación efectiva, análisis de datos, resolución de problemas y manejo de herramientas comerciales como Netsuite, Comerssia y GS1 Colombia

Creo firmemente que, con el desarrollo oportuno de las tareas asignadas, como el seguimiento de órdenes de compra, la gestión de información y la elaboración de instructivos de producto nuevo, se lograron optimizar los procesos internos, lo cual dió como resultado la entrega de información más clara y precisa a los clientes.

La práctica profesional en Distribuidora Matec S.A.S me permitió desarrollar y potenciar competencias duras y blandas. Siendo estas, la responsabilidad empresarial, proactividad, autonomía, trabajo en equipo, adaptabilidad y flexibilidad a la empresa y al puesto laboral.

## **9. Recomendaciones**

Ser proactiva y curiosa con las tareas asignadas, si ya terminaste tu trabajo y no te pusieron más tareas, pregunta, pide más trabajo, tu aprendizaje se va a basar en las responsabilidades que te vayan dando, tú decides hasta donde quieres llegar con tus tareas.

Escuchar los consejos que te dan los compañeros de trabajos. Con la experiencia es que se aprende, pero escuchando también, pregunta las formas de hacer las cosas de tus compañeros y mira si se ajustan a tu forma de trabajar, en caso de que no, trata de hacerlo a tu manera y de llevar tus procesos de la manera más ordenada posible.

Mostrarse dispuesto al trabajo y a aprender es indispensable, es posible que te van a pedir que realices acciones de las cuales no tienes conocimientos, pero siempre hazlo saber y pide que te enseñen, toma nota, mantente activo preguntando las dudas para que en las próximas ocasiones logres llevar la tarea de una manera correcta.


## **10. Bibliografía y Webgrafía**

Distribuidora Matec S.A.S. (2004). Información de Distribuidora Matec S.A.S.

NetSuite. <https://5852579.app.netsuite.com/app/common/item/item.nl?id=5056&whence=>

## 11. Anexos

### Ficha Técnica Productos

Consignee:			DISTRIBUIDORA MATEC S.A.S NIT: 811.037.682-5 CARRERA 44 # 15 SUR 58 MEDELLIN 50022 COLOMBIA	
ARBOL YUTE 38CM PLU: 25720 Modelo: J322415B			Foto	
CARACTERISTICAS				
<b>PAIS DE PROCEDENCIA</b>	<b>Material</b>	<b>Dimensiones</b>		
CHINA	50%HIERBA,50% POLIESPUMA	38*26*15CM		
<b>PESO</b>	<b>COLOR</b>			
229 GRAMOS	NATURAL			
			<b>Mantenimiento</b>	<b>Precauciones</b>
			1.Limpiar con paño seco	Uso decorativo

Fuente: Elaboración propia