

INFORME PRÁCTICAS EMPRESARIALES
CUEROS VÉLEZ S.A.S

PRESENTADO POR: YEISON CALEB HIDALGO TEHERAN

PRESENTADO A: YASMÍN ALEXANDRA VASQUEZ SUAREZ.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ

PRÁCTICAS EMPRESARIALES

MEDELLÍN / ANTIOQUIA

2023 - II

Contenido

RESUMEN	4
OBJETIVO GENERAL.....	4
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
INTRODUCCIÓN	5
JUSTIFICACIÓN.....	7
PROBLEMÁTICA	10
EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA.....	10
OBJETO SOCIAL.....	10
VISIÓN.....	11
VALORES CORPORATIVOS.....	11
OBJETIVOS CORPORATIVOS.....	11
ROL COMERCIAL.....	12
AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA.....	12
CARGO DESEMPEÑADO.....	12
PERFIL DEL CARGO	13
OBJETIVO DEL CARGO.....	13
FUNCIONES QUE REALIZAR	13
RELACIÓN CON OTROS CARGOS DE CUEROS VÉLEZ S.A.S	14
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS PARA LA EJECUCIÓN DEL CARGO.....	15
CONDICIONES DE TRABAJO.....	16
ENTRENAMIENTO.....	16
COMPETENCIAS	17
RESPONSABILIDADES.....	17
DEBERES.....	17
RIESGOS DEL CARGO	18

CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA	18
INFORME EJECUTIVO	18
<input type="checkbox"/> Reducción de Costos	22
<input type="checkbox"/> Simplificación de Procesos	22
<input type="checkbox"/> Mejora de la Calidad	23
<input type="checkbox"/> Mayor Visibilidad y Control	23
<input type="checkbox"/> Ahorro de Tiempo	23
<input type="checkbox"/> Análisis de Gastos	24
<input type="checkbox"/> Evaluación de Proveedores	25
<input type="checkbox"/> Identificación de Categorías de Compras	25
<input type="checkbox"/> Análisis de Costo-Beneficio	26
<input type="checkbox"/> Planificación e Implementación	27
APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL	30
APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL	30
ESTRATEGIAS DE MEJORA	31
RECOMENDACIONES	35
La agencia de práctica	35
El asesor	35
Líder de su proceso en la empresa	35
La universidad y la coordinación de práctica	36
CONCLUSIONES	36
Contenido del informe	36
Experiencia que vivió en la empresa	37
Formación académica recibida en la universidad	38
Orientación recibida por su docente asesor	38
Bibliografía	39

RESUMEN

En un entorno profesional, en el cual el aprendiz de negocios internacionales ha de saber que la identificación de oportunidades de consolidación de compras es esencial para optimizar los procesos de adquisición y mejorar la eficiencia operativa. Este informe detalla información de la empresa, en cuanto a su historia y procesos, así como destaca la relevancia estratégica de la consolidación de compras, subrayando sus beneficios económicos y operativos, El análisis de costo-beneficio se presenta como una herramienta crítica en la toma de decisiones, también se busca implementar un sistema de gestión del conocimiento de procesos para los aprendices en Cueros Vélez, buscando la mejora en eficiencia del área.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de las pasantías en el área de compras es el ahorro, por lo que la evaluación continua de proveedores se establece como un proceso de selección continua donde asegurarte de que se está trabajando con los socios comerciales en términos de calidad y costo. Para identificar oportunidades para consolidar compras y negociar acuerdos a largo plazo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un proceso de evaluación sistemática de proveedores para medir su desempeño en términos de calidad y costos.
- Identificación de Oportunidades de Consolidación de Compras.
- Calcular los posibles ahorros y beneficios derivados de la consolidación de compras.
- Analizar los términos y condiciones de los acuerdos existentes para identificar oportunidades de extender plazos o mejorar condiciones de precios.
- Colaborar con el equipo de compras para asegurar que los acuerdos a largo plazo sean mutuamente beneficiosos y se alineen con los objetivos de ahorro de la empresa.

Todos estos objetivos se dan en el área de compras se manejan de manera general, por lo que, en calidad y rol de aprendiz, se genera un aprendizaje, seguimiento y acompañamiento de lo que hace el área.

INTRODUCCIÓN

Cueros Vélez S.A.S es una empresa líder en la industria de productos de cuero con una rica historia y una presencia sólida en el mercado desde su fundación en el año

1986. La misión de la empresa es satisfacer y seducir a clientes con artículos de moda en calzado, bolsos, cinturones, marroquinería, accesorios y prendas de vestir; con una alta especialización en la manufactura del cuero, buscando un concepto diferenciador en diseño, confort, calidad y servicio y su visión es liderazgo en el concepto de moda en cuero basado en innovación, calidad, diseño y posicionamiento de la marca Vélez, a través de una amplia red de tiendas y distribuidores. Como parte de mi programa de prácticas, actualmente me encuentro trabajando en el equipo de Compras Corporativas desde cueros Vélez es una empresa de origen colombiano dedicada al diseño producción y comercialización de productos en cuero que nace en el año 1986, El fundador Juan Raúl Vélez González Inicia con la fabricación de cinturones en reata y con el paso del tiempo logra complementar su portafolio con bolsos calzado y marroquinería en 1988 inicia el primer taller de manufactura y debido a las exigencias del mercado ve la oportunidad de crear colecciones con un concepto de moda auténtico natural y diferenciador de la mano de un equipo de diseño y desarrollo se encarga de conceptualizar y materializar la idea de un portafolio que refleja el ADN de la marca gracias al crecimiento y desarrollo de la compañía se construye una sede que permite la verticalidad del modelo de negocio con cinco plantas de producción que se especializan en cada artículo de cuero para lograr que más del 90% de los productos sean desarrollados al interior de está logrando así la expansión del negocio años más tarde con una marca posicionada en el mercado nace del negocio de accesorios y prendas de vestir masculino y femenino con un total look que complementa el estilo de vida de nuestros consumidores la innovación y el crecimiento de nuestra organización continúa con la construcción de una planta de cueros en Amagá Antioquia con tecnología de punta capaz de producir 20.000

pieles bajo procesos eco amigables de las cuales un 70% se usa para la fabricación de nuestros productos y un 30% se exporta al exterior nuestros cueros son un subproducto de la industria Ganadera por lo tanto volvemos sostenible lo que podría ser contaminante tratamos las pieles desde su origen con procesos eco amigables hasta su uso responsable promovido a través de la restauración y el cuidado del cuero. Cueros Vélez S.A.S, está conformado por un equipo humano con más de 4.000 corazones que día a día Busca crear nuevos canales de comunicación para afianzar la relación con nuestros clientes y generar experiencias memorables a través de nuestro lujo artesanal en cueros Vélez el lema es “inspiramos a vivir estilos de vida soñados”.

JUSTIFICACIÓN

Realizar prácticas en el departamento de compras no Core, es decir, aquellas que no están directamente relacionadas con la producción, ha brindado una valiosa oportunidad para aplicar y ampliar el conocimiento en negocios internacionales.

Se han explorado diferentes campos donde se evidencia la aplicación del conocimiento uno de ellos ha sido la Investigación de proveedores nacionales e internacionales, esto debido al aprendizaje a investigar y evaluar proveedores de diferentes países. Incluyendo el analizar la calidad de los productos, los costos, los términos de entrega y las condiciones de pago. Se ha aprendido a identificar oportunidades para diversificar la cadena de suministro y reducir riesgos. Otro de los factores importantes dentro de las prácticas es el hecho que se está en un contexto donde la negociación está implícita en lo cotidiano y las habilidades de negociación

son cruciales en la carrera de negocios internacionales. Durante las prácticas, se ha podido participar en calidad de admirador las negociaciones con proveedores nacionales y extranjeros considerando las diferencias culturales y los términos comerciales internacionales. Por otro lado, se ha visto cómo también se generan licitaciones y se gestionan contratos nacionales e internacionales, se comprende cómo se gestiona redactan y revisan acuerdos comerciales, incluyendo cláusulas relacionadas con la entrega, los términos de pago, las regulaciones aduaneras y otros aspectos legales y comerciales.

Otro de los pilares actuales es el uso de tecnología para comercio, ha sido posible familiarizarse con las herramientas y sistemas utilizados en el comercio como software de gestión de pedidos, seguimiento de envíos y plataformas de comercio electrónico. Esto ha ayudado a ser más eficiente en tus funciones de compras, donde existe una cultura y etiqueta de negocios organizacional ya que trabajar con proveedores de diferentes culturas organizacionales brinda la oportunidad de aprender sobre las diferentes etiquetas de negocios y las prácticas comerciales esta comprensión puede ser valiosa para establecer relaciones comerciales exitosas a incluso a nivel internacional.

Se ha visto la importancia del seguimiento y evaluación de proveedores midiendo el desempeño de los proveedores considerando aspectos como la calidad, la puntualidad en las entregas y la satisfacción del cliente. permitiendo la eficacia en la tomar decisiones informadas para mantener o cambiar las relaciones comerciales teniendo en cuenta que se debe hacer todo para garantizar la diversificación de la cadena de suministro: La capacidad de buscar y evaluar proveedores internacionales permite a la empresa diversificar su cadena de suministro. Esto

reduce la dependencia de fuentes de suministro locales y puede mitigar los riesgos asociados con interrupciones en la cadena de suministro.

De igual forma, hay que garantizar el suministro, y buscar también que sea internacional, de forma que se podría tener acceso a recursos globales debido a que, al realizar compras internacionales, las empresas pueden acceder a recursos y materias primas que pueden no estar disponibles o ser más costosos en el mercado local. Esto puede aumentar la eficiencia y reducir los costos de producción aumentando las oportunidades de ahorro debido a que la competencia global puede ofrecer oportunidades de ahorro significativas, es decir, en los mercados externos se puede gestionar de mejor manera el ahorro, así los empleados que comprenden cómo negociar y aprovechar las economías de escala en un mercado global pueden ayudar a la empresa a reducir los costos de adquisición de cualquier insumo.

Con todo, la práctica en la empresa Cueros Vélez S.A se centra en un mercado más local en un mundo cada vez más globalizado todos los insumos tienen las empresas que pueden competir eficazmente a nivel internacional tienen una ventaja competitiva. Los empleados con experiencia en negocios internacionales pueden ayudar a la empresa a mantenerse competitiva en el mercado global.

Otro de los pilares fundamentales en la gestión del área de compras en Cueros Vélez S.A.S es la gestión de riesgos, debido a que las operaciones de compras a menudo conllevan riesgos financieros, logísticos y políticos. Los profesionales de compras pueden ayudar a la empresa a identificar y gestionar estos riesgos de manera efectiva para gestionar y garantizar la elección y estabilidad de proveedores para un crecimiento sostenible.

De manera que para tener empleados que apliquen conocimientos en negocios internacionales en el departamento de compras es fundamental para que una empresa sea competitiva y exitosa en un mercado. Estos profesionales pueden contribuir a la eficiencia operativa, la reducción de costos, la expansión internacional y la gestión efectiva de riesgos, entre otros aspectos claves.

PROBLEMÁTICA

Internamente se ha detectado varios problemas en relación con la enseñanza de los procesos, no hubo un sistema de enseñanza sino hasta el presente año, la problemática evidenciada es la gestión del conocimiento. El sistema de enseñanza lanzado este año, fue Universidad Cueros Vélez, una plataforma que utiliza la interfaz de SAP en línea para enseñar los procesos de la empresa, con toda el área de compras sigue sin un apoyo estructural, y el flujograma de compras aún está sin actualizar, por lo que este sería la problemática por trabajar.

EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA

- Cueros Vélez S.A.S

OBJETO SOCIAL

“Satisfacer y seducir a nuestros clientes con artículos de moda en calzado, bolsos, cinturones, marroquinería, accesorios y prendas de vestir; con una alta

especialización en la manufactura del cuero, buscando un concepto diferenciador en diseño, confort, calidad y servicio”.

VISIÓN

“Creemos en nuestra labor por el medio ambiente y estamos seguros de que nuestros productos tienen una magia que permanece no solo en sus diseños, sino también en el proceso de transformación que viven con el paso del tiempo y se convierten en un legado para ser heredado”.

VALORES CORPORATIVOS

- Integridad
- Respeto
- Responsabilidad
- Compromiso
- Pasión por el trabajo

OBJETIVOS CORPORATIVOS

Desarrollar, producir y comercializar artículos de moda en los segmentos de calzado, prendas de vestir y accesorios; con una alta especialización en la

manufactura de cuero, buscando reducir a nuestros clientes con un concepto diferenciador en diseño, confort, calidad y servicio.

ROL COMERCIAL

Vélez se dirige más que todo a los milenials (28 a 35 años) y a las personas de 35 a 45 años, ya sabemos que son jóvenes con gusto por la tecnología; también sabemos que deben tener un poder de adquisición que les permita llegar a este tipo de productos.

AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA

Directamente con la empresa Cueros Vélez S.A.S.

CARGO DESEMPEÑADO

Aprendiz compras corporativas no Core (no producción)

PERFIL DEL CARGO

Mis responsabilidades principales se centran en la gestión y apoyo al proceso de compra, para garantizar el abastecimiento de los materiales requeridos por los clientes internos de la compañía, dando una respuesta efectiva ante las necesidades de cada proyecto.

OBJETIVO DEL CARGO

Comprendiendo el porqué de la necesidad, las características de lo que ellos requieren, para identificar y evaluar los diferentes que oferta el mercado, no únicamente evaluando un precio, sino la capacidad de atención y respuesta del proveedor, el valor agregado que brinda en el proceso de compra, las condiciones comerciales.

FUNCIONES QUE REALIZAR

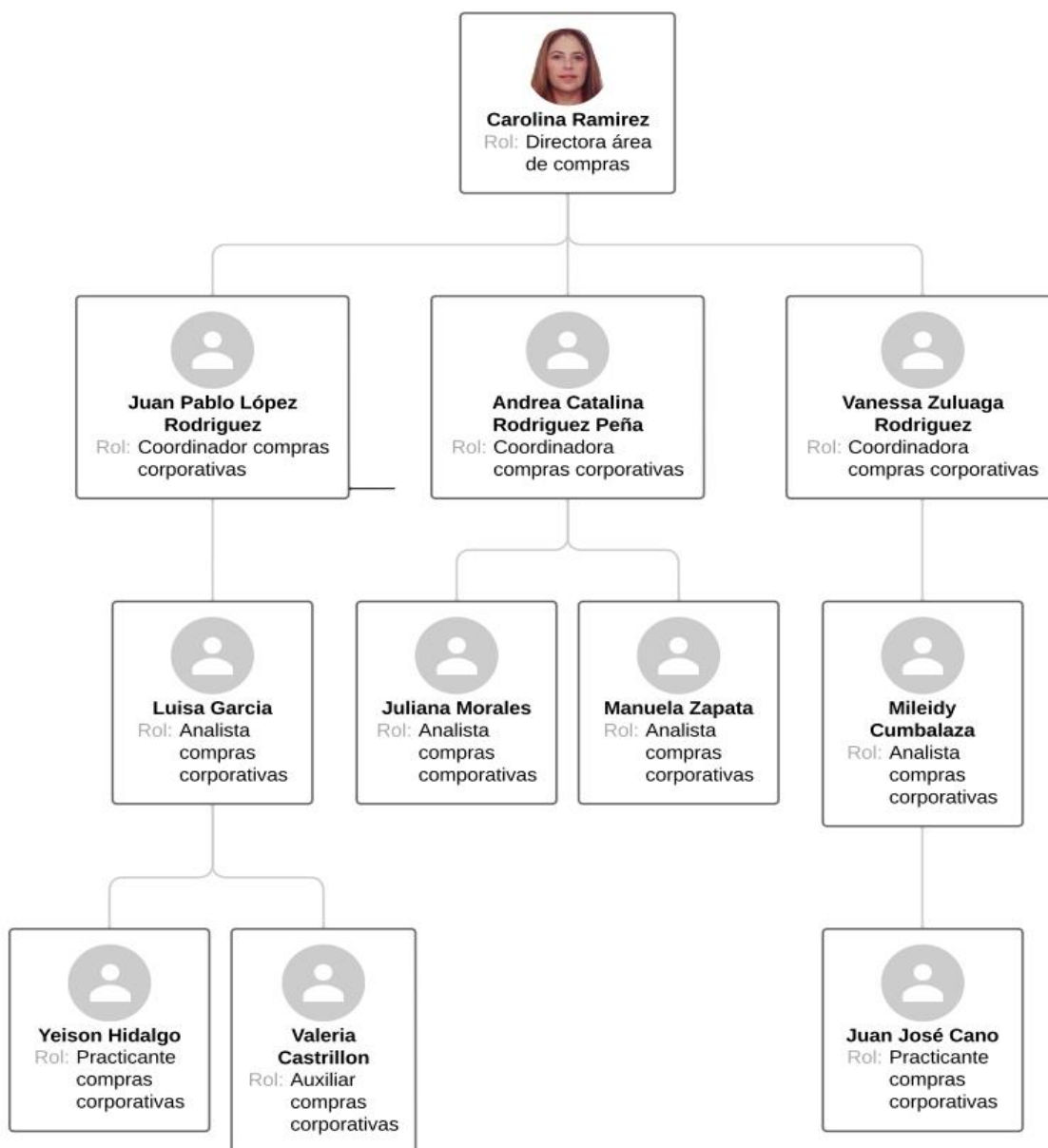
Se evidenció que la empresa no cuenta con un manual de funciones específicas en la función del aprendiz en el área de compras No Core, con todo, las funciones que se realizan desde el momento de la postulación al cargo de aprendiz son; facturación de proveedores, seguimiento al cumplimiento del proveedor, solicitud de cotizaciones, abastecimiento, entre otras funciones que pueden llegar hasta la

negociación de precios con los proveedores, dependiendo del rendimiento del practicante, en el cual se podría depositar confianza para realizar más funciones.

RELACIÓN CON OTROS CARGOS DE CUEROS VÉLEZ S.A.S

Área de compras corporativas

CUEROS VÉLEZ S.A.S



HERRAMIENTAS Y EQUIPOS PARA LA EJECUCIÓN DEL CARGO

Dentro de las herramientas de trabajo, se cuentan con herramientas como hardware (computador, teclado, ratón, segunda pantalla) y las de software (programas ofimáticos, teams, Excel, también se cuenta con “Sistemas Aplicaciones and Productos in Data Processing”. por sus siglas SAP.

CONDICIONES DE TRABAJO

Dentro de las condiciones de trabajo siendo un trabajo de naturaleza administrativa, las horas de trabajo son 9 horas y el tiempo trabajado semanal son 45 horas con periodos de descanso de 1 hora diaria y horarios de trabajo de 7 am a 5 pm, la remuneración es del 100% del mínimo, las condiciones físicas sólo demandan tener una buena postura en el escritorio y tomar breves periodos de descanso.

ENTRENAMIENTO

El entrenamiento brindado por la empresa fue de una semana, donde se nos capacitaban los diferentes líderes de área, en temas concernientes a la seguridad en el trabajo, recursos humanos, contratación y área legal, y el líder propio del área que nos capacitó en la herramienta principal de trabajo llamada SAP.

COMPETENCIAS

Las competencias requeridas dentro del cargo desempeñado giran en torno a la diligencia y la destreza en garantizar el suministro a las diferentes áreas de la compañía las cuales confluyen en el área de compras ya que esta es la que realiza los pedidos a los proveedores y también en algunas ocasiones realiza negociaciones buscando el ahorro el cual es el aspecto más importante del área.

RESPONSABILIDADES

La principal responsabilidad de un practicante en el área de compras no Core es la de apoyo a los diferentes integrantes del área para garantizar el suministro de los insumos que las áreas precisan.

DEBERES

Los deberes complementarios del practicante siempre son el soporte, en todo lo que se precise, la ayuda auxiliar en todos los pedidos donde sea necesaria la asistencia, es decir, si es preciso transportar alguna muestra suministrada por algún proveedor a otra área, en eso el practicante puede brindar soporte.

RIESGOS DEL CARGO

Los riesgos están más relacionados a la mala gestión de proveedores, es decir, no enviar las órdenes de compra a tiempo, no enviar correos al proveedor indicado, no gestionar el suministro en los precios correctos, no estar pendiente de la facturación por parte del proveedor, entre otros riesgos de error que pueden tener consecuencias en la operación de las áreas internas de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA

Las Prácticas Empresariales dentro de Cueros Vélez en el área de compras no Core tienen como objetivos generales, facilitar al estudiante un ejercicio pedagógico que le permita desarrollar sus habilidades en lo que respecta a la mejor gestión administrativa de los suministros corporativos , destrezas, criterios administrativos y gerenciales donde el ahorro se constituye como la prioridad en cada proceso de compra y suministro de insumos a los diferentes usuarios de las áreas internas de la compañía.

INFORME EJECUTIVO

Trabajar en el área de compras es una oportunidad valiosa para el desarrollo profesional, ya que ofrece una amplia gama de experiencias y habilidades que

pueden beneficiar significativamente a los individuos que buscan una carrera en este campo. Desde la negociación de contratos hasta la gestión de proveedores y la toma de decisiones estratégicas, el área de compras es un terreno fértil para el crecimiento profesional.

Una de las habilidades más destacadas que se adquieren al trabajar en compras es la negociación. La capacidad de negociar eficazmente es esencial en cualquier entorno empresarial y es especialmente crítica en el departamento de compras. Los profesionales de compras deben negociar precios, plazos de entrega, condiciones de pago y otros términos comerciales con proveedores. Esta habilidad de negociación no solo beneficia a la empresa al garantizar acuerdos más favorables, sino que también se traduce en un valioso activo profesional que se puede aplicar en diversos contextos, desde las relaciones personales hasta las discusiones salariales.

Además, el área de compras fomenta el desarrollo del análisis crítico. Los profesionales de compras deben evaluar múltiples ofertas de proveedores, comparar precios y condiciones, y tomar decisiones informadas sobre qué proveedores seleccionar. Este enfoque analítico se convierte en una habilidad transferible que se puede aplicar en la resolución de problemas y la toma de decisiones en cualquier industria o función.

La comunicación efectiva es otra destreza esencial que se perfecciona en el área de compras. Los profesionales de compras interactúan con proveedores, colegas de otros departamentos y la alta dirección. La comunicación clara y persuasiva es crucial para explicar los requisitos de compras, defender decisiones y garantizar una ejecución fluida de las adquisiciones. Estas habilidades de comunicación no solo

mejoran la efectividad en el trabajo, sino que también se aplican a la interacción con personas en situaciones cotidianas y profesionales.

Dentro de los objetivos específicos la eficiencia y la calidad son fundamentales en las compras corporativas. El desarrollo de un proceso de evaluación sistemática de proveedores se convierte en una herramienta clave para alcanzar estos objetivos, por lo tanto, evaluar proveedores es esencial por diversas razones. En primer lugar, garantiza la calidad de los productos o servicios adquiridos, lo que mantiene la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa. Además, la evaluación identifica oportunidades para reducir costos y mejorar la eficiencia en la cadena de suministro, lo que afecta directamente a la rentabilidad. También permite gestionar riesgos al anticipar problemas potenciales y tomar medidas preventivas.

El proceso de desarrollo incluye pasos como definir criterios de evaluación, recopilar datos sobre el desempeño de los proveedores, establecer métricas, asignar responsabilidades y analizar resultados. La retroalimentación constructiva es clave, al igual que la capacidad de tomar acciones correctivas cuando sea necesario.

Los beneficios de un proceso de evaluación de proveedores son numerosos.

Además de mejorar la calidad y la eficiencia en las compras, fortalece las relaciones con proveedores, fomenta la mejora continua y minimiza riesgos. La capacidad de tomar decisiones basadas en datos se convierte en una ventaja competitiva. De manera que, el desarrollo de un proceso de evaluación sistemática de proveedores es una inversión estratégica que impulsa el éxito y la sostenibilidad de una empresa en el ámbito de las compras corporativas. Enfocándose en la calidad, la eficiencia y la gestión de riesgos, este proceso proporciona una base sólida para la toma de

decisiones informadas y el crecimiento sostenible, por otro lado, también hay beneficios de la consolidación de compras ya que esta puede brindar una serie de beneficios significativos a una empresa. Desde la reducción de costos hasta la simplificación de la gestión, esta estrategia puede mejorar la eficiencia operativa y financiera. También puede facilitar una negociación más efectiva con proveedores y mejorar la calidad de los productos o servicios adquiridos.

Expresado de una manera sintética, la identificación de oportunidades de consolidación de compras es un proceso estratégico que puede generar beneficios significativos para las empresas. Al centrarse en la reducción de costos, la simplificación de la gestión y la mejora de la calidad, las empresas pueden optimizar sus adquisiciones corporativas y fortalecer su posición en el mercado. La consolidación de compras es una herramienta valiosa en el camino hacia la eficiencia y el éxito empresarial.

La gestión eficiente de compras es esencial para el éxito de cualquier organización. La consolidación de compras es una estrategia clave para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos. Este informe se centra en la identificación de oportunidades de consolidación de compras y explora cómo las empresas pueden aprovechar esta estrategia para mejorar su rendimiento financiero y operativo.

Por otro lado, la consolidación de compras que es otro de los objetivos específicos en este proceso de práctica empresarial implica la agrupación de compras dispersas en una única categoría de gasto o proveedor. Esta estrategia tiene el potencial de generar una serie de beneficios significativos para las organizaciones, incluida la reducción de costos, la simplificación de procesos y la mejora de la calidad de los

productos o servicios adquiridos. Sin embargo, para aprovechar al máximo estas ventajas, es esencial identificar oportunidades de consolidación de compras de manera efectiva.

Hay muchos beneficios de la Consolidación de Compras, entre ellos se han podido identificar:

- **Reducción de Costos**

La consolidación de compras en la empresa Cueros Vélez S.A.S permite a la empresa aprovechar las economías de escala al concentrar sus compras en un proveedor o una categoría de gasto. Esto conduce a una reducción significativa de los costos de adquisición y, en última instancia, mejora la rentabilidad, se ha identificado que el área de compras busca hacer licitaciones en pro del último factor en términos financieros.

- **Simplificación de Procesos**

La gestión de múltiples proveedores y contratos en la cotidianidad de Cueros Vélez SAS es compleja consumiendo una cantidad considerable de tiempo y recursos. La consolidación de compras se ha evidenciado que simplifica esta gestión al reducir el número de proveedores y contratos, lo que ahorra tiempo y recursos valiosos, actualmente la empresa no cuenta con muchas licitaciones sólo en áreas específicas, el área de compras se encarga de negociar pedidos específicos, manejando descuentos y buscando el ahorro y rentabilidad de la empresa.

- **Mejora de la Calidad**

Como ejemplo, se ha visto que trabajar estrechamente con un proveedor principal permite establecer relaciones más sólidas, la empresa Cueros Vélez SAS cuenta con una licitación con un proveedor de tecnología, esto ha mejorado la calidad de los productos o servicios adquiridos garantizando la operatividad y funcionamiento del día a día de la empresa.

- **Mayor Visibilidad y Control**

La consolidación de compras se ha evidenciado que proporciona una visión más clara de los gastos en los que la empresa Cueros Vélez incurre y facilita el control sobre el proceso de adquisición. Esto permite tomar decisiones más informadas y mejorar la toma de decisiones basadas en datos.

- **Ahorro de Tiempo**

En Cueros Vélez se ha podido evidenciar en mi experiencia que al hacer el proceso de compra conlleva todo un proceso que requiere de la simplificación de los procesos de compra ya que esta libera tiempo para que el personal de adquisiciones se concentre en tareas más estratégicas, como la negociación de contratos y la identificación de nuevas oportunidades de consolidación.

De igual forma también hay que contemplar la identificación de oportunidades de consolidación de Compras, ahora que se han revisado los beneficios en el entorno de Cueros Vélez SAS, podemos también profundizar en la identificación de oportunidades de consolidación de compras. Para hacerlo efectivamente, se ha estructurado basado en la observación del entorno laboral algunos pasos clave que se consideran claves retratados a continuación:

- **Análisis de Gastos**

Dentro del área de compras se hace imperativo realizar un análisis exhaustivo de las cotizaciones de los proveedores. Esto influye al examinar detenidamente todos los gastos relacionados con la adquisición de bienes y servicios. El objetivo es identificar patrones de gasto y áreas donde se pueden realizar consolidaciones. Es importante categorizar los gastos y utilizar herramientas de gestión de gastos y software de análisis financiero para facilitar esta tarea.

Un ejemplo práctico se ha evidenciado en el análisis detallado de los gastos de suministros que la empresa ha venido realizando, donde los coordinadores y gerentes de áreas aprueban las compras corporativas que se realicen. Es una apreciación mencionar que, si la empresa compra suministros de diferentes proveedores y tiendas, podría identificar oportunidades de consolidación eligiendo a

un solo proveedor o tienda que ofrezca una variedad completa de suministros a precios competitivos.

- **Evaluación de Proveedores**

En la empresa Cueros Vélez constantemente se realizan análisis de gastos, sin embargo, ya no se evalúa a los proveedores actuales de la empresa constantemente, de manera que, hay muchas preguntas interesantes que pueden ser hechas, ¿Existen proveedores que ofrezcan una amplia gama de productos o servicios que la organización adquiera regularmente? ¿Hay proveedores que puedan ofrecer mejores términos y condiciones si se consolidan las compras?

Analizando a profundidad a los proveedores en diferentes aspectos como costos, calidad, historial de cumplimiento, capacidad de entrega y capacidad para adaptarse a las necesidades de la empresa. Esta evaluación ayudará a determinar si la consolidación de compras es viable y beneficiosa en términos de calidad y costos.

- **Identificación de Categorías de Compras**

Cueros Vélez tiene completamente identificadas las categorías de compras que tienen el potencial de beneficiarse de la consolidación. Esto ha implicado examinar las compras realizadas por la empresa y ha determinado que existen categorías

específicas de productos o servicios que se adquieren con frecuencia y que podrían consolidarse.

Por ejemplo, la empresa que adquiere regularmente equipos de TI, suministros de oficina y servicios de limpieza podría identificar estas tres categorías las tres se han consolidado como áreas o departamentos que cuentan con licitaciones con Cueros Vélez ya que se ha evaluado el volumen de compras en cada una y su impacto en los costos generales.

- **Análisis de Costo-Beneficio**

El área de compras constantemente está identificando las oportunidades de consolidación de compras, siendo fundamental los análisis de costo-beneficio. Esto ha implicado que se deben comparar los costos actuales con los costos potenciales después de la consolidación, teniendo en cuenta los beneficios adicionales, como la simplificación de procesos y la mejora de la calidad.

El análisis de costo-beneficio debe considerar los ahorros proyectados por el área financiera donde la principal razón de ser del área son las métricas del ahorro, la negociación, la garantía de los suministros y la evaluación a los riesgos y los riesgos potenciales, así como el retorno de la inversión esperado. Esto ayuda a tomar decisiones informadas sobre qué oportunidades de consolidación de compras perseguir.

- **Planificación e Implementación**

Cueros Vélez ya ha consolidado las compras en varias categorías, sin embargo, es crucial desarrollar un plan de implementación detallado. Esto incluye la selección de proveedores o categorías de gasto, la negociación de contratos y más licitaciones y la comunicación interna sobre los cambios que se van a realizar. Es esencial en este proceso que se puedan examinar los indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir el éxito de la consolidación a lo largo del tiempo.

En el entorno empresarial altamente competitivo y en constante evolución de hoy, la eficiencia y la optimización de recursos son críticas para el éxito a largo plazo de cualquier organización. Dentro de este contexto, el área de compras desempeña un papel esencial en la toma de decisiones estratégicas. Un aspecto clave de esta estrategia es el análisis minucioso de los términos y condiciones de los acuerdos comerciales existentes. Al hacerlo, las empresas pueden identificar oportunidades estratégicas para extender plazos o mejorar las condiciones de precios, lo que puede traducirse en beneficios significativos.

Otro de los pilares en los cuales se ha ejercido un aprendizaje en Cueros Vélez S.A.S es en la importancia del análisis de acuerdos comerciales visto que es esencial aplicar contexto empresarial:

Reducción de Costos: Uno de los objetivos clave de la gestión del área de compras es la reducción de costos. Al analizar los acuerdos y licitaciones que hay actualmente en las empresas, Cueros Vélez puede identificar oportunidades para

renegociar términos más favorables, lo que puede llevar a un ahorro significativo, que es la razón de ser del área.

Optimización de Recursos: Los acuerdos comerciales no se limitan solo a los precios; también incluyen plazos, condiciones de pago y otros términos. La optimización de estos elementos puede mejorar la gestión de recursos y la planificación financiera, que se hace de vital importancia en la operación de Cueros Vélez.

Gestión de Proveedores: Evaluar y mejorar los acuerdos existentes fortalece la relación con los proveedores. Una colaboración sólida con proveedores es esencial para el suministro eficiente de productos o servicios, se ha evidenciado que la empresa precisa mejora en algunos proveedores, así como ser puntuales en los plazos que se acordaron de pago.

Adaptación al Cambio: El entorno empresarial cambia constantemente. Los acuerdos comerciales con los que cuenta Cueros Vélez, constantemente se ha evidenciado ser lo suficientemente flexibles como para adaptarse a estas cambiantes condiciones, el área legal de Cueros Vélez se encarga del análisis de acuerdos comerciales que implica que constantemente haya recopilación de documentación, es decir, se reúna todos los acuerdos comerciales relevantes, incluyendo contratos, acuerdos de compra y términos y condiciones. De igual manera, el área jurídica también realiza un examen detallado que se realiza detallando de los términos y condiciones de cada acuerdo. Esto incluye precios, plazos, condiciones de pago y cualquier otro aspecto relevante.

Ya desde el área de compras, se realiza una comparación con el mercado que proporcionará una referencia clave para determinar si los términos son competitivos

identificando las oportunidades eso se ha evidenciado que permite extender plazos o mejorar las condiciones de precios incluso la renegociación de precios unitarios, la consolidación de compras o la optimización de plazos de entrega.

Se ha visto en el ejercicio del área de compra la comunicación constante con los proveedores de manera clara y constructiva donde se ha mantenido un diálogo abierto y colaborativo que aportan beneficios, cuando se realiza un correcto análisis de acuerdos comerciales, algunos de ellos pueden ser, reducción de costos, que involucra la renegociación de precios y plazos puede llevar a una significativa reducción de costos, lo que mejora la rentabilidad, Optimización de Recursos: La gestión eficiente de los recursos financieros y operativos permite una mayor eficiencia en las operaciones. De igual forma, mejora de la relación de Cueros Vélez con proveedores: La comunicación abierta y la colaboración con proveedores fortalecen las relaciones comerciales y promueven una colaboración a largo plazo.

Adaptación al Cambio: La capacidad de adaptar los acuerdos empresariales de Cueros Vélez a las cambiantes condiciones del mercado es esencial para la agilidad empresarial. Para hacer una conclusión el análisis de los términos y condiciones de los acuerdos comerciales existentes que tiene Cueros Vélez es un enfoque estratégico que puede llevar a la reducción de costos, la optimización de recursos y una mejor gestión de proveedores. Esta práctica permite a las empresas mantenerse competitivas en un mercado en constante cambio y evolución. La optimización de acuerdos comerciales es una herramienta valiosa para el éxito empresarial a largo plazo.

APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL

Estar en un entorno profesional genera un crecimiento en términos de responsabilidades y gestión del suministro para todo lo que involucra el día a día de la empresa es de suma importancia ya que hay que evaluar ofertas, comparar proveedores y analizar costos enseña a ser más crítico y a desarrollar habilidades analíticas que pueden aplicarse en diferentes contextos, así como otras características de tipo personal, como lo son:

- **Análisis Crítico:** Evaluar ofertas, comparar proveedores y analizar costos enseña a ser más crítico y a desarrollar habilidades analíticas que pueden aplicarse en diferentes contextos.
- **Autoconfianza:** A medida que se adquiere experiencia y éxito en el área de compras, la confianza en habilidades y decisiones crecerá.
- **Flexibilidad y Adaptabilidad:** Las condiciones del mercado cambian, los proveedores pueden enfrentar desafíos

APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL

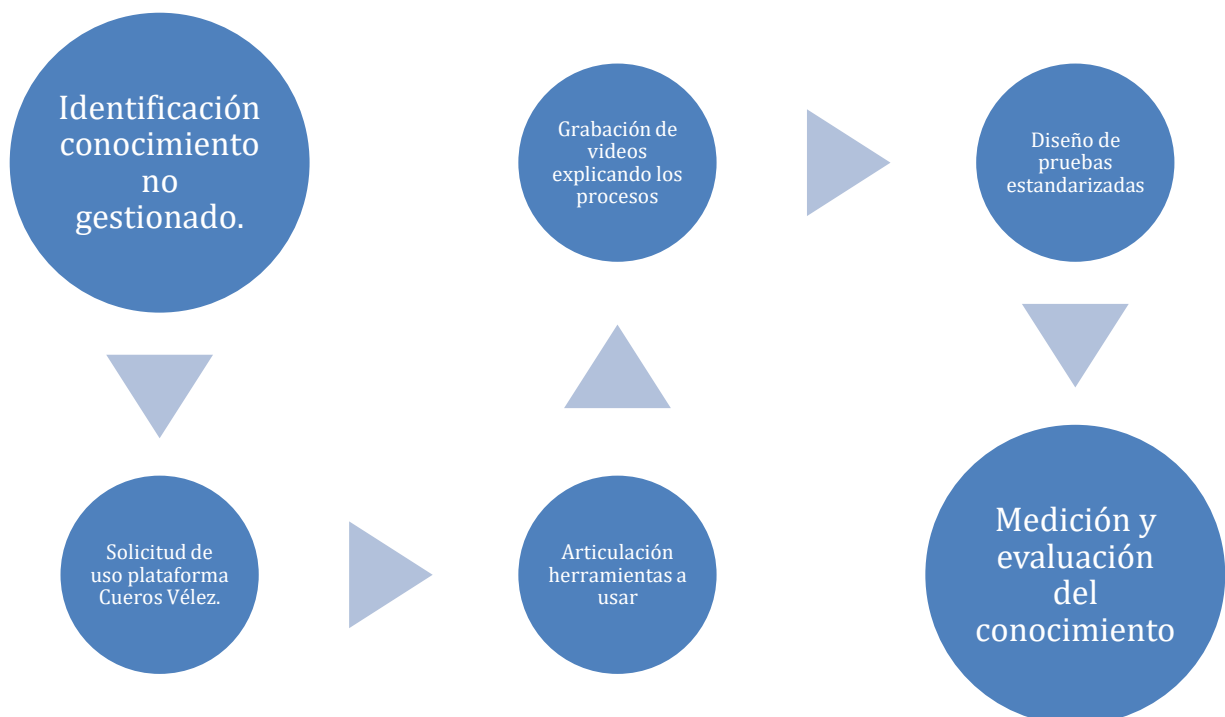
Profesionalmente estar expuesto a un entorno comercial cambiante genera en el practicante la necesidad de adquirir la experiencia necesaria para enfrentarse en el mundo profesional, despertando así la capacidad para llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos, entre otras habilidades como:

- **Toma de decisiones bajo presión**

- Comunicación efectiva al transmitir información claramente y persuadir o negociar en diversas situaciones.
- Gestión de responsabilidades, crecimiento en organización, planificación y ejecución del tiempo.

ESTRATEGIAS DE MEJORA

Debido a este sistema de crecimiento en gestión del conocimiento corporativo que se ha venido implementando se busca que el próximo practicante del área obtenga de una manera más eficiente toda la información estructurada y canalizada en un solo lugar, para esto se planea usar la plataforma Universidad Cueros Vélez como insumo de trabajo, el siguiente flujograma explicará la manera condensada como se planea trabajar:



Implementar un sistema de gestión del conocimiento de procesos para los aprendices en Cueros Vélez puede ser una excelente estrategia para facilitar el aprendizaje, mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la transferencia de conocimiento dentro de la organización, esto debido a que gestionar el conocimiento no solo es una ventaja estratégica, sino que también se ha convertido en un requisito fundamental para las organizaciones que buscan prosperar en un entorno empresarial dinámico y altamente competitivo. La capacidad de aprender, adaptarse y aplicar conocimientos de manera efectiva marca la diferencia entre el éxito y la obsolescencia en el mundo empresarial actual. Se planea para el correcto desarrollo de la gestión del conocimiento interno una serie de 14 pasos detallados como procedimiento de lo general explicado en la gráfica previa:

1. Identificar Procesos Clave:

Identifica los procesos clave en Cueros Vélez que son fundamentales para el área de compras, Estos serán la base del sistema de gestión del conocimiento.

2. Mapeo de Procesos:

Se prevé realizar un mapeo detallado de cada proceso identificado. Desglosando cada paso, desde la concepción hasta la ejecución y evaluación. Esto proporcionará una visión clara de cómo se llevan a cabo las operaciones y del tema a tratar en la didáctica para transmitir el mensaje.

3. Captura de Conocimiento:

Se busca facilitar la captura de conocimiento de manera sistemática. Haciendo entrevistas con expertos y las analistas y/o coordinadores del área con más

experiencia, documentar procedimientos existentes y utilizar herramientas digitales para recopilar información.

4. Desarrollo de Contenido:

Con base en el mapeo de procesos y la información capturada, se desarrollará contenido educativo. Esto podría incluir manuales, videos instructivos, presentaciones interactivas, entre otros.

5. Autorización de uso de plataforma de Gestión del Conocimiento:

Se implementará una plataforma digital de gestión del conocimiento, que ya tuvo su desarrollo en la compañía, esta es Universidad Cueros Vélez para unificar el canal de información.

6. Acceso Controlado:

Se establecerá un sistema de acceso controlado para garantizar que solo los aprendices del área de compras corporativas de Cueros Vélez obtengan acceso a la información relevante para sus roles específicos.

7. Evaluación Continua:

Se implementará un sistema de evaluación continua. Donde se incluirán pruebas, cuestionarios o evaluaciones para medir la comprensión y retención del conocimiento por parte de los aprendices.

8. Actualización Regular:

Dado el cambio de los procesos se establecerá un plan para la actualización regular de la información. Los procesos pueden cambiar con el tiempo, y es crucial mantener la información actualizada y relevante.

9. Soporte y retroalimentación:

Se buscará que toda el área de compras le dé soporte continuo y retroalimentación, asegurando de que los aprendices tengan recursos para resolver dudas y mejora la plataforma según sus comentarios.

10. Integración con Programas de Formación:

La idea de generar un sistema dentro de la plataforma creada recientemente es integrar el sistema de gestión del conocimiento con los programas de formación existentes. Esto garantizará una transición fluida entre el aprendizaje formal y la aplicación práctica en el trabajo, buscando que el practicante se relacione con el programa de formación existente.

11. Cultura de Aprendizaje:

Conectado con la integración propuesta, se busca también fomenta una cultura de aprendizaje continuo dentro de la organización y específicamente sobre los aprendices del área de compras corporativas. La gestión del conocimiento debe ser parte integral de cómo Cueros Vélez aborda el desarrollo de sus empleados.

12. Monitoreo y Mejora Continua:

Se planea implementar métricas para monitorear la eficacia del sistema de aprendizaje y realizar ajustes según sea necesario. Se busca La mejora continua es clave para la sostenibilidad y la eficacia a largo plazo del sistema educativo generado para el aprendiz.

RECOMENDACIONES

La agencia de práctica

Desarrollar un sistema de gestión del conocimiento para consolidar los procesos que se realizan en la empresa. haciendo una introducción como área de toda la empresa, tanto de lugares geográficos, es decir, sitios de la empresa y ubicación de las áreas.

El asesor

Hubo un monitoreo por grupos de estudiantes y se realizó en sesiones virtuales grupales, siendo una labor cooperativa, es evidenciada la necesidad de que se realice de forma exhaustiva en lo que el practicante vive en la empresa, efectivamente hubo acompañamiento académico en términos de correcciones y un excelente seguimiento del estado del practicante de forma grupal e individual, separando tiempo para cada estudiante, de modo que, si hubo acompañamiento, se recomienda atender y velar por el aspecto más práctico que teórico, sin embargo, el seguimiento realizado fue excelente en términos del relacionamiento académico entre profesor y grupo de estudiantes.

Líder de su proceso en la empresa

Realizar capacitaciones más seguido tanto en las herramientas que se manejan en el área cómo en todos los procesos que se realizan, y tenerlas agendadas, puede

ser flexible, clases grabadas, así cómo, en vivo, sin embargo, es esencial que se gestione el conocimiento del practicante.

Dentro del plan de mejora del estudiante en condición de prácticas se planea realizar diferentes capacitaciones en los procesos internos del área a fin de que el aprendiz tenga una base solida la recomendación es en relación con la gestión para que se pueda articular con la plataforma que ha desarrollado la empresa.

La universidad y la coordinación de práctica

La universidad ha generado un ambiente para que el estudiante realice sus prácticas, la gestión de la coordinación fue buscar alguna agencia para que el aprendiz consiguiera algún lugar, sin embargo, de acuerdo con la modalidad de prácticas se debe garantizar como se ha venido haciendo que el estudiante consiga un lugar donde realizar su proceso de aprendizaje realizando alianzas estratégicas y convenios, por medio de eventos y capacitaciones al personal operativo de varias empresas de manera que al realizarse el convenio de prácticas con diversas instituciones el talento de la Universidad Católica Luis Amigó muestre su talento.

CONCLUSIONES

Contenido del informe

La Importancia de la Planificación y Evaluación Detallada: La implementación exitosa de la consolidación de compras requiere una planificación y evaluación detallada. Antes de consolidar compras, es crucial analizar el volumen de compras, identificar proveedores clave y evaluar el impacto en la calidad. Además, se deben

considerar los costos asociados con la implementación. Un plan de implementación bien diseñado, que incluya plazos, responsabilidades y métricas de seguimiento, es esencial para garantizar el éxito de esta estrategia.

La Consolidación de Compras es una Estrategia Efectiva: La consolidación de compras se ha destacado como una estrategia efectiva para mejorar la eficiencia y reducir costos en las adquisiciones corporativas. El análisis de oportunidades de consolidación de compras puede brindar beneficios significativos, incluyendo descuentos por volumen, simplificación de procesos y una posición de negociación más fuerte con los proveedores. Esta estrategia no solo conduce a la eficiencia operativa, sino que también contribuye a la mejora de la calidad de los productos o servicios adquiridos.

Experiencia que vivió en la empresa

La experiencia vivida en lo corrido de la práctica ha sido retadora, esto debido a que se le brinda al practicante flexibilidad para resolver diferentes encargos de las compras que solicitan las áreas, por lo que el aprendizaje es exponencial, en la justa medida de las funciones que se le deleguen, lo que vive un practicante en esta área demanda que este tenga iniciativa para realizar las labores cotidianas.

La realización del proyecto de gestión del conocimiento en la empresa Cueros Vélez surge por la necesidad imperante de que el aprendiz disponga de herramientas para aprender de manera autónoma dado que en la cotidiano de una empresa no todos cuentan con el tiempo necesario para realizar un proceso de enseñanza, quizá si de acompañamiento y prueba de lo aprendido, pero no de enseñanza, por lo que es

necesario realizar una serie de videos tutoriales para implementar la enseñanza de los procesos manejados en la compañía.

Formación académica recibida en la universidad

No solo pasa en la Universidad Católica Luis Amigó, sino en todo el sistema de educación, al estudiante se le da una base enfocada en lo teórico, más que en lo práctico, si bien algunos profesores eran la excepción a esto, el común denominador es no hacer énfasis en la pragmática, en resumen, se puede decir que la institución educativa mantuvo un equilibrio y enseñó los principios fundamentales para impulsar a sus estudiantes, viendo materias como negociación internacional, protocolo internacional

Orientación recibida por su docente asesor

La orientación se llevó a cabo con la iniciativa del asesor docente, es decir, era esta persona la que convocaba a todas las asesorías grupales evaluando estudiante por estudiante su avance, se realizó una buena gestión, buscando consolidar los conocimientos que el estudiante aprendió en su recorrido académico

Bibliografía

Benton, W. C. (2010). *"Purchasing and Supply Chain Management."* . McGraw-Hill.

Ellram, L. M. (1990). *"Supply chain management, partnerships, and the shipper-3PL relationship."* . The International Journal of Logistics Management.

Monczka, R. M. (2019). *"Purchasing and Supply Chain Management"*. Cengage Learning.

Trent, R. J. (2003). *"Understanding supply chain management: Critical research and a theoretical framework."* *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*.

Universidad Cueros Vélez. (2022). *Introducción y reseña histórica*. Obtenido de <https://universidad.cuerosvelez.com/>

van Weele, A. J. (2018). *"Purchasing and Supply Chain Management: Analysis, Strategy, Planning, and Practice."* . Cengage Learning EMEA.