

**INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL
BAENAMORA & CÍA LTDA**

Viviana Carolina Baquero Castillo

Informe de práctica empresarial Baenamora & cía ltda

Viviana Carolina Baquero Castillo

Trabajo de grado

Para optar al título profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:

Rodrigo Castelazo

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2021

Resumen

El siguiente informe se presenta con el fin de presentar la totalidad de la opción de grado y así poder culminar con éxito la carrera de Negocios Internacionales, el siguiente plan se encuentra basado en la realización de las prácticas profesionales en la empresa Baena Mora en el área de compras una de las empresas más grandes de Colombia en marroquinería y calzado; dicho departamento se encarga del liderazgo y gestión de compras de insumos y materias primas tanto a nivel nacional como internacional, para el desarrollo de las diferentes líneas de producción de la empresa en los tiempos de entrega requeridos.

Por medio de este plan de mejora se podrá dar a conocer las distintas metas, objetivos y/o proyecciones propuestas en el ámbito académico, personal y laboral desde el comienzo de la práctica; recorriendo cada una de las actividades propuestas para el buen funcionamiento de la compañía de acuerdo a los planes trazados por el departamento de compras y así poder tener una mejor gestión y optimización de los procesos y poco a poco ir reflejando el conocimiento y experiencia adquirido en el proceso de formación para el mundo laboral gracias al grupo de trabajo que acompaña todo el proceso.

Con el plan de mejora se quiere implementar un abastecimiento de materia prima eficiente con la ayuda de implementación de un tablero kanban, generando parámetros para alertar sobre aprovisionamientos que se encuentren con un inventario no tan óptimo para la planta y así generar la respectiva compra para el aprovisionamiento oportuno y así agilizar el proceso de compra

oportuno de insumos a los proveedores y así poder garantizar un stock disponible de materia primas a la compañía.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecer a la empresa Baena Mora por haberme dado la oportunidad de desarrollar mis prácticas profesionales y poder adquirir tanta experiencia y conocimientos, además de conocer a mi grupo de trabajo a quienes también quiero agradecer por enseñarme y darme sus conocimientos y empatía, ya que sin su ayuda no podría haber tenido una de las más bonitas experiencias de mi vida, los cuales trabajan día a día para que la empresa pueda ir mejorando día a día.

Mencionar a cada una de las personas que conocí a lo largo de mi carrera profesional, quienes me ayudaron también a formarme como persona y ayudaron en mi proceso de aprendizaje, trazando juntos nuevas metas y proyectos para nuestro proyecto de vida.

También quiero agradecerle a mi Madre por su apoyo y ayuda quien con su esfuerzo y dedicación hizo que fuera posible este camino profesional, para poder llenarme de experiencias enriquecedoras y memorias llevare siempre en mi corazón.

Quiero agradecer a la Ciudad de Bogotá que me acogió desde el día uno cuando tuve que irme de mi pueblo para poder comenzar a forjarme como persona, donde tuve las mejores enseñanzas para mi vida, donde aprendí que con esfuerzo y dedicación las cosas siempre se pueden lograr.

Y por Ultimo agradecer a la Universidad Santo Tomas y sus profesores quienes me ayudaron a forjarme como una buena profesional en Negocios Internacionales, por ser mi hogar

durante los cinco años de carrera, donde conocí a personas maravillosas y por brindarme las mejores herramientas académicas para mi formación lo que me ha ayudado para seguir creciendo tanto en lo laboral como en lo personal.

Introducción

El siguiente plan de mejora sobre las practicas realizadas en la Compañía Baena Mora se refiere al rol ejecutado dentro el departamento de Compras, los trabajos realizados y las experiencias aprendidas en Bogotá – Colombia. Durante la pasantía se pudo dar la aplicación de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en el pregrado de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomas de Bogotá.

El plan de mejora se implementa para poder gestionar mucho mejor las compras de los consumibles que son utilizados a diario en la compañía tales como: pegantes, hilos, tintas, cintas, entre otros materiales que son utilizados para la fabricación del calzado y confección de marroquinería, ayudando a la prontitud del almacenamiento de estos consumibles manteniendo y buscando que el área de compras sea más eficiente al evidenciar que las referencias con más demanda en las líneas de producción tengan el punto de re orden por debajo de lo establecido.

Se debe hacer la solicitud ante el proveedor con el fin de garantizar en el menor tiempo posible su stock de la materia prima en inventario para ser distribuida desde el almacén hasta las diferentes líneas de producción de **BAENAMORA & CIA LTDA**, con el propósito de dar cumplimiento a los requerimientos en producción, calidad, precio, oportunidad, seguridad en el trabajo de las diferentes áreas de la compañía.

La práctica tiene como objetivo poder optimizar y mejorar los procesos de compras de la compañía, conocer la organización, sus objetivos y desarrollo de procesos; y demostrar proactividad, esfuerzo, dedicación y motivación en cada una de las actividades asignadas para poder desarrollarlas de la mejor manera.

En la asignación de solicitud de tareas una de las características principales que señala lo importante que es para la compañía gestionar, rastrear y realzar la buena función de compras a través del área de compra, encontrando los mejores proveedores en el proceso de adquisición de materias para la empresa y así poder reducir los costos a gran escala.

El informe presenta información detallada para la identificación de la compañía y de su organización, también describe las labores y actividades realizadas que muestran lo aprendido en el ámbito académico.

Índice

Resumen	2
Agradecimientos	3
Introducción	4
La empresa	8
Aspectos generales	8
Misión.....	8
Visión	8
Valores	5
Ubicación geográfica	8
Estructura organizativa.....	10
Unidad o departamento en el que se desarrolla la practica	12
Análisis DOFA	12
Fortalezas	12
Oportunidades	12
Debilidades	12
Amenazas	13
2. Planteamiento del plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	13
Importancia	13

Limitaciones	14
Alcances	14
3. Objetivos	
Objetivo general	15
Objetivos específicos.....	15
Contenido del plan de mejora	15
Propuesta de plan de mejora	15
Conclusiones	17
Bibliografía	18
Seguimiento de la práctica profesional	19
Programación de actividades realizadas en la organización	19
Cumplimientos de objetivos trazados por mes.....	19
Ciclo 1	19
Ciclo 2.....	19
Ciclo 3.....	19
Ciclo 4.....	20

1. La empresa

1.1 Aspectos Generales.

“Baenamora & cía Ltda. es una compañía del sector de calzado y marroquinería de Colombia desde 1995, la empresa está en constante expansión para alcanzar la mejor calidad; busca la excelencia continua, para estar dentro de los productores de calzado con la planta más moderna, tecnificada y una de las más grandes de Colombia, pensando siempre en el cuidado del medio ambiente.” (Baenamora&cía Ltda, 1995)

1.1.1 Misión

“Crear productos que expresen diseño, calidad y confort al mejor precio”
(Baenamora&cía Ltda, 1995)

1.1.2 Visión

“En el 2024 BAENA MORA & CÍA LTDA. estará posicionada a nivel nacional como una empresa numero1 en la producción de calzado y artículos de cuero, líder por su calidad, diseño y precio. Además, tendrá presencia en mercados internacionales con sus marcas.”
(Baenamora&cía Ltda, 1995)

1.1.3. Valores.

- “Honestidad
- Confiabilidad
- Cercanía
- Compromiso

- Adaptabilidad
- Trabajo en Equipo.” (Baenamora&cía Ltda, 1995)

1.1.4 Ubicación Geográfica.

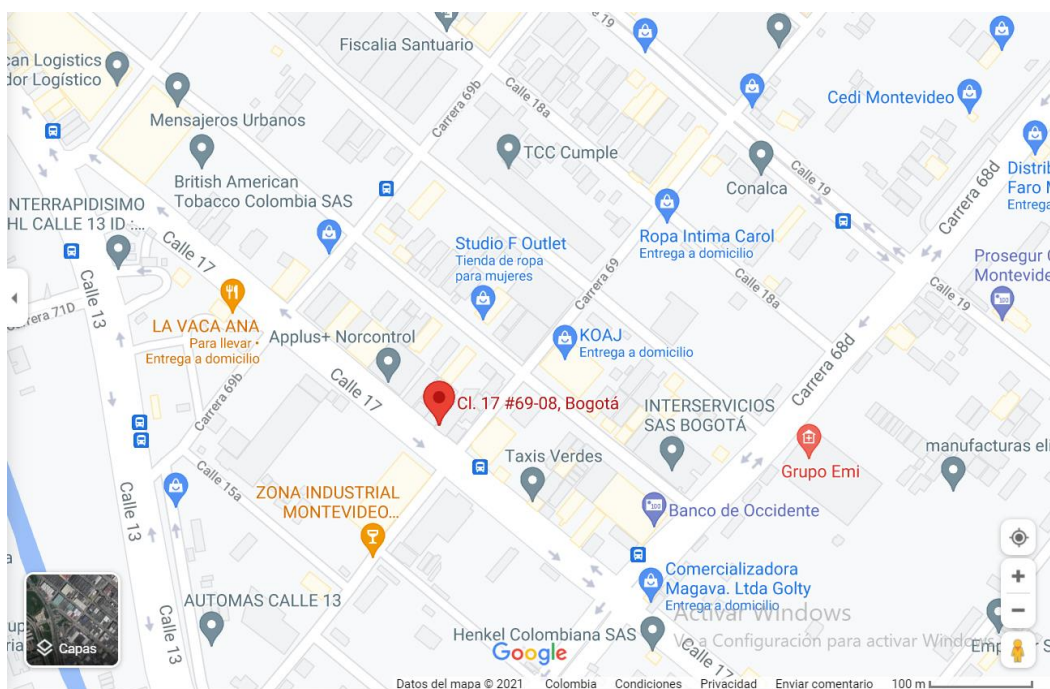
Dirección: Calle 17#69-08

País: Colombia

Ciudad: Bogotá D.C.

Teléfono: 4122613

Google maps: <https://goo.gl/maps/e7NgYMvu1vtRohyy6>



1.1.5 Estructura Organizativa

Figura 1

Organigrama empresarial

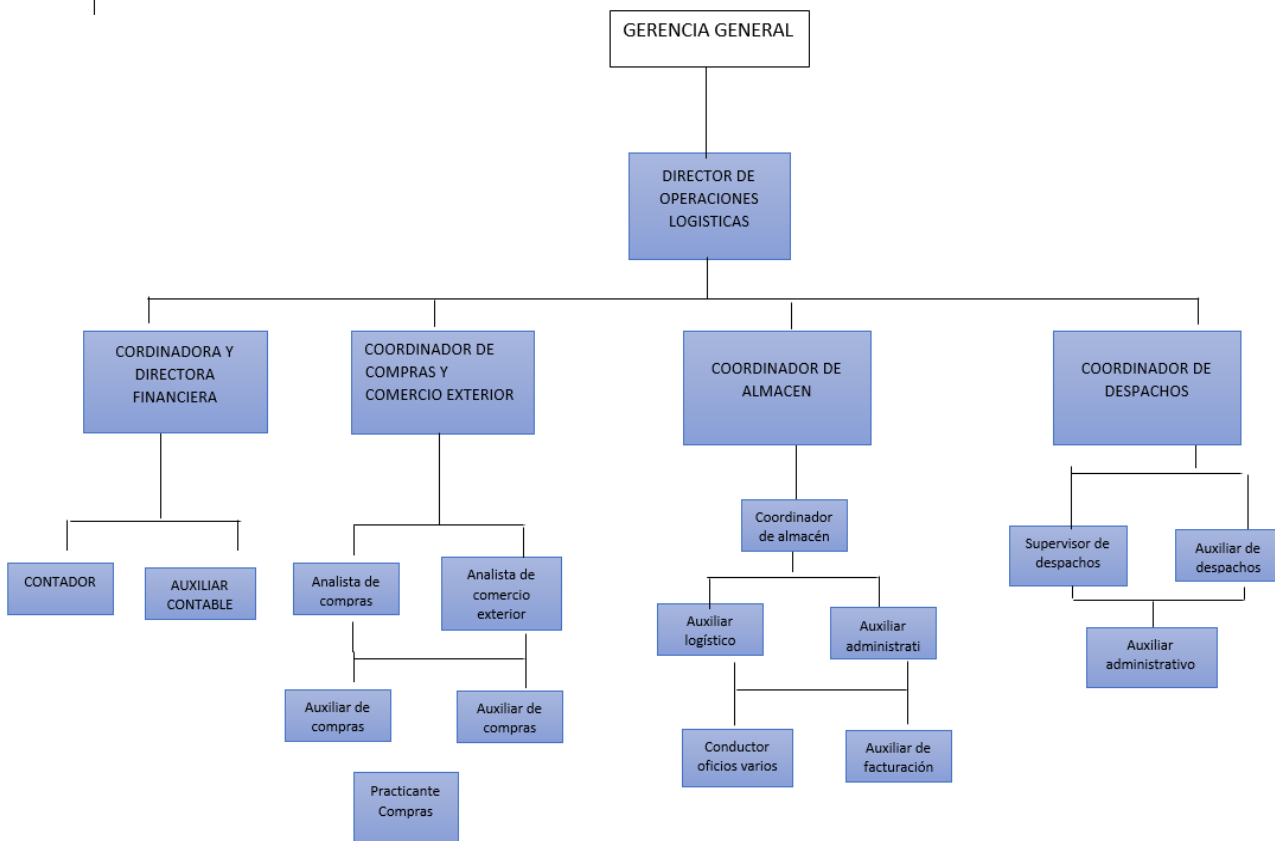
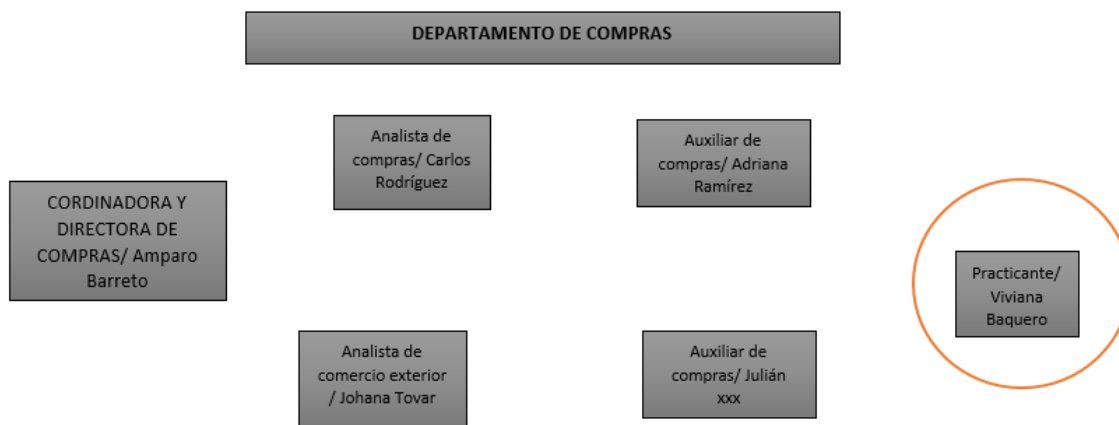


Figura 2**Organigrama del área de compras****1.1.6 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica. Baena Mora & Cia.**

Ltda. Departamento de Compras y Comercio Exterior.

El área de compras se caracteriza por su gran gestión y optimización a la hora de realizar la compra de materias primas para el diseño de las plantas tanto de calzado como de marroquinería, dando a conocer sus habilidades de buen manejo de tiempos para la entrega de la mercancía, y así pueda a entrar en desarrollo y producción las nuevas colecciones en los tiempos debidos y no tener atrasos en sus entregas.

1.1.6.1 Análisis Dofa.**Fortalezas.**

- Gestión de compras con prontitud

- Materias primas de alta calidad
- Maquinaria de alta tecnología para los procesos y elaboración de productos.
- Aliados estratégicos (Proveedores) reconocidos
- Buen reconocimiento a nivel estratégico, gracias a su alianza con la empresa Arturo calle.

Oportunidades.

- Adquisición de un nuevo procedimiento para el mejoramiento del área de compras
- Desarrollar un directorio de aliados (proveedores y acreedores) que sea asertivo para la operación del área
- Elaboración de las tarjetas viajeras (kanban)

Debilidades.

- Retraso en el pago a proveedores en los tiempos asignados según los créditos proporcionados, lo cual en varias ocasiones genera inconvenientes en las compras de materias primas.
- Falta de apropiación de responsabilidades de cada área (almacén- compras)
- La puesta de alerta de los consumibles por parte de almacén
- La generación de órdenes de compra con retraso

Amenazas.

- Compañías que compiten en términos de precios
- Aprobación de la propuesta por parte de gerencia
- Problemas en importaciones de materias primas por inconvenientes con las agencias de aduanas a la hora de comprar

- Momento de crisis económica por distintos factores tanto a nivel nacional como Internacional
- Alza de precios de materias primas por inconvenientes de escases de productos o alzas de fletes en las importaciones.

2. Planteamiento del plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

Mejoramiento en la comunicación y asertividad entre las áreas de almacén y compras al momento de realizar las compras de consumibles para el mejoramiento y mantenimiento de stock disponible de los distintos consumibles.

2.1 Planteamiento central

Importancia

La importancia de manejar un buen punto de re orden de los consumibles de la compañía ayudara no solo a mantener el stock suficiente de materiales sino también a mantener una buena comunicación con las distintas áreas y personal de la compañía ya que hará que se pueda trabajar en un ambiente laboral mucho más tranquilo y comprometido, generando lazos laborales mucho más agradables.

Limitaciones

Algunas de las limitaciones que surgen en este plan de mejora es la asertividad con que realicen las compras de los consumibles ya que esto debe tener un punto de re orden y un ajuste de inventario según su movimiento como mínimo cada dos meses ya que muchas veces estos consumibles dejan de serlo por algún además de que si no se realiza la respectiva revisión de este

movimiento de mercancía hará que se realicen compras innecesarias y haya existencia de materiales que no se requieran y también tener en cuenta que muchos de estos consumibles tienen fecha de vencimiento, lo cual es muy importante su revisión para usarlos en el tiempo correspondiente.

Alcances

Esta propuesta de plan de mejora pretende abarcar los aspectos que se han evidenciado no solo en el área de compras, sino a nivel de almacenamiento y así poder impactar en el buen ajuste de compras y mantener el punto de re-orden necesario, para que la compañía pueda suplir sus necesidades, ayudando a generar avisos con prontitud de las cancelaciones de materiales o compra si se requiere para que el área de compras pueda hacer la debida gestión de las mercancías o si el punto de re orden llega a cambiar también hacer la respectiva cancelación a proveedores con antelación y mejorar el buen funcionamiento de la herramienta SAP, para así evitar compras innecesarias.

3. Objetivos

Objetivo general

Definir una estrategia que le permita al área de compras y a las demás áreas mejorar específicamente el área de almacenamiento la generación de alerta temprana y asertiva para el buen desarrollo de la adquisición de los consumibles.

Objetivos Específicos

- Mejorar la compra de consumibles manteniendo un stock disponible para no tener desabastecimiento en la empresa y así evitar compras y problemas innecesarios
- Establecer parámetros de alerta para el aprovisionamiento oportuno de las mercancías.
- Implementar un tablero con tarjetas viajeras para realizar las alertas de punto de re-orden en el momento oportuno.

4. CONTENIDO PLAN DE MEJORA

Propuesta de Mejora.

Se plantea la idea de mejorar el área de compras mediante la implementación de un tablero que ayude a la alerta temprana de consumibles que se encuentran por debajo de su punto de re-orden para poder evitar el desabastecimiento de las plantas, generando un análisis temprano de que cantidad es la adecuada para mantener el stock disponible y que no se genere un sobre almacenamiento, desarrollando este punto de re-orden como mínimo cada dos meses. Además de realizar un cambio y ajuste de los comprometidos en el software "SAP" de cada una de las materias primas que se han comprado a lo largo del tiempo en la compañía y también eliminar los ítems que ya no son utilizados o comprados por un largo periodo.

Este planteamiento de problema se da con el fin de evitar compras innecesarias por parte del área y así no tener materiales que ya no son requeridos en la compañía lo que puede producir grandes gastos y reprocesos, además de generar problemas a la hora de dar explicaciones de porque dicho material se compró si ya no era requerido, todo esto se da por la mala comunicación entre las áreas y el no aviso temprano de cancelación.

También se plantea establecer parámetros de alerta temprana para tener un sobre-aviso y así poder generar la compra de estos consumibles a tiempo sin necesidad de que se agoten realizando el requerimiento a proveedores de materia prima y el debido seguimiento con el objetivo de garantizar la disponibilidad inmediata del inventario.

Con la implementación del tablero se dará un seguimiento diario el cual tendrá como responsables al área de almacén que se encargara de Administrar y controla el stock de la materia prima, garantizando que el punto de re orden se encuentre por encima de lo establecido por la compañía para atender los requerimientos de las plantas de producción; El área de compras desarrollara la correcta solicitud de abastecimiento cuando no hay stock de insumos o el punto de re orden está por debajo y así optimizar la disponibilidad de la mercancía en el tiempo justo. esto ayudara a agilizar las compras y evitar revisiones exhaustivas de si se necesita o no la mercancía para la producción y así realizar las compras correctas.

5. Conclusiones.

Se evidencio que al momento de empezar con la implementación del tablero y las tarjetas kanban, se pudo empezar a generar las alertas tempranas de los consumibles que se encontraba debajo del stock requerido, así como dar a conocer el cambio de puntos de re-orden de algunos de estos materiales o referencias y así evitar la compra innecesaria de materiales.

También se pudo ver que, al momento de mejorar la comunicación entre el área de compras, y almacén que el ambiente mejoro notablemente y no hubo tantán tensión y apuros, además de

que al realizar las alertas tempranas se pudo actuar oportunamente sin que el proveedor se viera afectado y tampoco la compañía.

Al momento de empezar a generar las órdenes de compra se pudo notar que las tarjetas viajeras son un gran recurso para la mejora del mantenimiento del stock de la mercancía, ya que cuando el punto de re-orden empieza a disminuir se procede agilizar con la compra y rastreo del envío de la mercancía para que llegue a tiempo y sin que haya faltantes de los consumibles en el almacén para proveer a las plantas tanto de marroquinería como de calzado.

También al realizar la primera revisión pasado tres meses se pudo evidenciar que muchos de estos consumibles dejaron de serlo y así proceder a tiempo con la cancelación de ordenes si ya se habían realizado o eliminarlos de la lista de los consumibles para no seguir con su compra, esto también ayudo a la agilización de las compras.

Con la ayuda de estos procesos se evidencio que la comunicación entre las áreas mejoro ya que las quejas y reclamos disminuyeron, por faltantes de consumibles, ya no hubo tanta presión y carga laboral, además de que se dejaron de realizar compras de materiales que no se necesitaban y afectaban a la compañía.

6. Bibliografía.

Baena Mora & Cia. Ltda.(1995). Baenamora tradicionn e innovación. Baena Mora & Cia.

Ltda. <http://www.baenamora.com/web/bmlab>

7. Seguimiento práctica profesional

Programación de actividades realizadas en la organización.

1. Se plantea la problemática de la compañía respecto generar una alerta de aprovisionamiento oportuna para agilizar el proceso de compra de insumos
2. Se da a conocer los parámetros para la realización del tablero y las tarjetas kanban para firma de gerencia, para el previo aviso al área de compras
3. Se le informa al área almacenamiento que desarrollen la debida alerta en el tablero designado para poner de las tarjetas viajeras
4. Se desarrolla la debida gestión por parte de las áreas, bajo los criterios y parámetros descritos cuando se realicen cambios en los puntos de re-orden
5. Se realizan las debidas compras por parte del área.

8.Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Ciclo 1

Fecha: 20 de abril – 15 mayo

Actividad Desarrollada: Se da a conocer y se plantea la idea de desarrollar algunos parámetros para el mejoramiento de las áreas, mediante la buena comunicación y la buena gestión de las compras, además de la eliminación de puntos de re-orden que ya no son necesarios por algunos consumibles.

Logro: Se identifica el problema que genera algunas compras innecesarias.

Dificultad: dificultad en el estudio de los parámetros por parte de la compañía.

Ciclo2

Fecha: 15 de mayo – 10 junio

Actividad Desarrollada: Se dan a conocer los parámetros aprobados por gerencia y se informa a las áreas correspondientes de la implementación de las tarjetas viajeras

Logro: Se aprueba la implementación de los parámetros para la ejecución de las alertas y la debida actualización del stock requerido.

Dificultad: Algunas personas de la compañía estuvieron un poco reacias a la implementación de los parámetros.

Ciclo 3

Fecha: 10 de Julio – 5 de agosto

Actividad Desarrollada: se empieza a implementar los parámetros del tablero para las tarjetas viajeras y poder desarrollar las compras requeridas y necesarias,

Logro: Se evidencio que estas alertas ayudaron a la buena gestión de compra y también el buen aprovisionamiento de los consumibles.

Dificultad: Se desarrollaron algunos cambios y uno de estos no fue informado en el momento óptimo para la cancelación del material y/o aviso al proveedor.

Ciclo 4

Fecha: 5 de agosto – 1 de septiembre

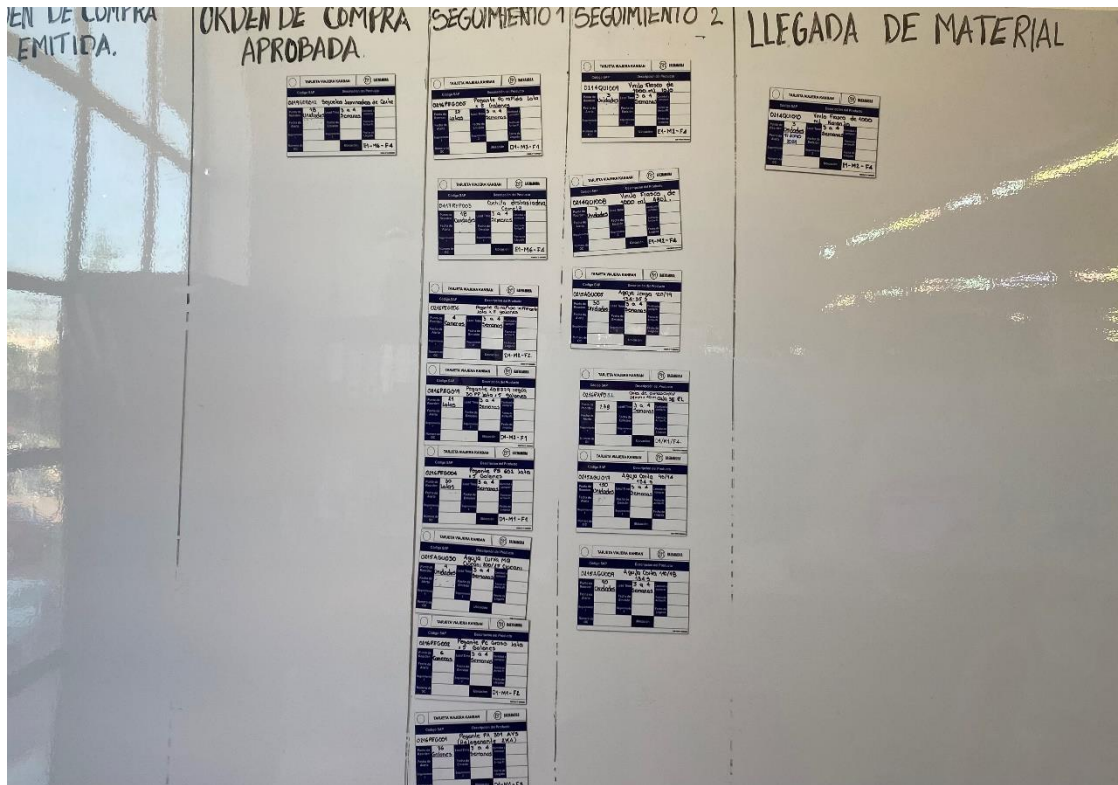
Actividad Desarrollada: El área de compras realiza la debida gestión de adquisición de materiales para el mantenimiento del punto de re-orden en los momentos justos para evitar que las plantas dejen de hacer sus labores por falta de material y puedan seguir con su producción.

Logro: Se realizaron las compras reales gracias a que se quitaron materiales que ya no eran consumibles y sus stocks de mantenimiento ya no eran reales.

Dificultad: Sin novedad.

Anexos

Tablero y tarjetas kanban



Fuente. Elaboración propia con datos de la empresa. Baena Mora & Cia. Ltda.(1995).

Baenamora tradición e innovación. Baena Mora & Cia. Ltda.

<http://www.baenamora.com/web/bmlab>