

INFORME FINAL DE PRACTICAS
CUEROS VELEZ S.A.S

Erika Viviana Pedroza Naranjo

Negocios Internacionales
Eduardo Nicolás Cueto Fuentes
28/02/2025

Universidad Santo Tomas Medellín

Medellín

2025

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
CONTEXTUALIZACIÓN.....	4
PRACTICAS EMPRESARIALES CUEROS VELEZ S.A.S	5
MISIÓN Y VISIÓN	7
ALCANCES DE LAS PRACTICAS.....	9
PROPUESTAS DE MEJORA.....	11
JUSTIFICACIÓN	15
OBJETIVO GENERAL	16
OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
ACTIVIDADES Y FUNCIONES DEL CARGO	17
RESUMEN DE LAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES	19
RECOMENDACIONES PARA LA EMPRESA	20
LECCIÓN APRENDIDA.....	21
CONCLUSIONES.....	22
REFERENCIAS.....	23

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se enfocará en dar a conocer las prácticas empresariales en Cueros Vélez S.A.S., una empresa líder en el sector de la moda y el cuero en Colombia. Este trabajo busca integrar los conocimientos adquiridos durante la formación académica con la dinámica y los desafíos reales de una organización reconocida por su excelencia en diseño, fabricación y comercialización de productos en cuero.

Como practicante, espero aportar al desarrollo de soluciones innovadoras y estrategias efectivas que impacten positivamente en los procesos internos de la empresa. Además, este trabajo representa una oportunidad para adquirir experiencia en un entorno empresarial competitivo, fortalecer mis habilidades profesionales y aportar valor agregado a una compañía con una sólida trayectoria en el mercado nacional e internacional.

CONTEXTUALIZACIÓN

Cueros Vélez S.A.S., reconocida por su liderazgo en el mercado colombiano y latinoamericano, es una empresa dedicada a la manufactura y comercialización de productos en cuero, incluyendo marroquinería, calzado, ropa y accesorios. Fundada en 1986, la compañía ha construido una sólida reputación basada en la calidad de sus materiales, el diseño innovador de sus productos y su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

La filosofía de Vélez está centrada en ofrecer una experiencia de marca que conecta con la historia, el arte y el estilo de vida de sus consumidores. Con presencia en más de 12 países, la empresa se ha consolidado como una de las marcas más representativas de Colombia en el exterior, destacándose por su enfoque artesanal y su capacidad de adaptación a las tendencias globales. El objetivo de estas prácticas es no solo contribuir al cumplimiento de las metas corporativas de la empresa, sino también fortalecer mis competencias profesionales en un entorno real, aprendiendo de un equipo altamente calificado y adoptando las mejores prácticas del sector.

PRACTICAS EMPRESARIALES CUEROS VELEZ S.A.S

Modelo Empresarial

Cueros Vélez S.A.S. es una empresa basada en un modelo de negocio integrado, que abarca desde la manufactura de productos en cuero hasta su comercialización en puntos de venta físicos y plataformas digitales. Se caracteriza por:

- Uso de materias primas de alta calidad.
- Diseño artesanal combinado con tendencias modernas.
- Comercialización multicanal (tiendas físicas, e-commerce y distribuidores).
- Enfoque en la sostenibilidad y responsabilidad social.

Actividades Principales:

- La fabricación de calzado de cuero y piel con cualquier tipo de suela, y fabricado mediante procesos tales como corte, costura, montaje, engomado, etc.
- La fabricación de botas o zapatos con partes de piel.
- La fabricación de botines, polainas y artículos similares, de cuero o piel, con cualquier tipo de suela.
- La fabricación de calzado deportivo o casual y el especializado para la práctica de deportes, elaborado en cuero.

Servicios que brinda la empresa:

Comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero en establecimientos especializados.

Objetivos:

- Expandir la presencia de la marca en mercados internacionales.
- Mejorar la experiencia del cliente mediante estrategias omnicanal.
- Incrementar la sostenibilidad de las operaciones.
- Fortalecer la innovación en productos y procesos.

Desafíos Legales:

- Cumplir con normativas ambientales más estrictas relacionadas con el procesamiento del cuero.
- Proteger la propiedad intelectual frente a imitaciones o competencia desleal.
- Ajustarse a cambios en leyes laborales en los países donde opera.
- Gestionar la privacidad y seguridad de datos de clientes y empleados.

MISIÓN Y VISIÓN



Nuestros pilares:

- Humildad
- Pasión
- Positivismo
- Disciplina

Cultura:

Propiciamos una cultura que valora lo humano, se orienta al cliente y se adapta para construir oportunidades basándose en nuestros pilares.

Direcciones de Área:

1. Producción: Fábrica principal en Medellín.
2. Comercialización: Tiendas en Colombia y otros países de Latinoamérica.
3. Logística: Centros de distribución estratégicos.
4. E-commerce: Gestión desde la sede principal y soporte técnico especializado.
5. Marketing y diseño: Oficina creativa en Medellín.

ALCANCES DE LAS PRACTICAS

El área de compras corporativas de Cueros Vélez desempeña un papel clave en la gestión eficiente de la cadena de suministro, garantizando la adquisición de materiales, productos y servicios necesarios para la operación de la compañía. Durante el periodo de prácticas espero adquirir conocimientos teóricos y prácticos, desarrollando habilidades esenciales para el desempeño en esta área estratégica.

Seguimiento de las solicitudes de pedido y ordenes de compras:

El seguimiento es muy importante en los procesos en el área de compras, ha sido muy positivo durante el tiempo en mis practicas realizar el seguimiento a las solicitudes de pedidos y órdenes de compra ya que esto nos ha ayudado a garantizar que los bienes y servicios solicitados se reciban durante el tiempo esperado, mantener una comunicación fluida con los proveedor y poder resolver los inconvenientes como retrasos, inconsistencias o falta de Stock, también a identificar cuellos de botellas en el proceso de compras y proponer mejoras para optimizar el tiempo y asegurar el cumplimiento de los términos establecidos en las ordenes de compras.

Proceso: se realiza descargando las solicitudes de pedidos con la transacción ME5A y ordenes de compras ME2N desde el sistema SAP, donde se pasa toda la información a cada archivo de Excel correspondiente que ya está estructurado para el debido seguimiento, allí encontramos sus solicitudes pendientes, grupo de compras, texto breve, solicitante, analista y

auxiliar responsable de cada grupo de compras, tiempo, estado de las solicitudes, órdenes de compra, cantidades por entregar y sus observaciones, este proceso se realiza dos veces en la semana en donde cada analista revisa el archivo para hacer el debido seguimiento en el cual buscamos cumplir a tiempo con la gestión de solicitudes de pedidos y generación órdenes de compras, entregas, cumplimientos de términos establecidos y cotizaciones.

Cotización comparativa y negociación de productos y servicios no CORE:

Esto nos permite maximizar los recursos financieros en donde podemos analizar y comparar ofertas de diferentes proveedores considerando aspectos como el precio, calidad, tiempos de entrega y condiciones de pago, también a generar ahorros significativos mediante negociaciones estratégicas y diversificar la base de proveedor para reducir el riesgo de depender de uno solo y contribuir a la sostenibilidad financiera de la empresa mediante recursos y actividades más estratégicas.

Manejo de sistema ERP SAP módulos MM (módulos de gestión de compras e inventarios):

El uso del sistema SAP optimiza la planificación y el control de los recursos organizacionales donde sus beneficios permiten automatizar los procesos de compras, inventarios y gestión de proveedores, proporcionando la información tiempo real donde podemos tomar decisiones basadas en datos como ordenes pendientes, contratos con proveedores y nivel de inventario, de tal manera que esto nos ayuda a reducir los errores manuales y ser más eficientes en el trabajo.

PROPUESTAS DE MEJORA

1. Optimización en la Gestión de Solicitudes de Pedido.

En el área de infraestructura, he identificado ciertas deficiencias en el proceso de gestión de solicitudes de pedido. Actualmente, se generan múltiples solicitudes para un mismo proveedor con el fin de crear una orden de compra, cuando sería más eficiente consolidarlas en una sola solicitud con varias posiciones. Este método optimizaría el proceso, reduciendo la carga de trabajo tanto para la empresa como para el proveedor, además de minimizar posibles confusiones al momento de asignar los valores correspondientes en la orden de compra.

2. Agilización del Proceso de Aprobación.

Considero que el proceso de aprobación de las solicitudes de pedido es lento, lo que retrasa la gestión y ejecución de las compras. Para mejorar la eficiencia de la aprobación debería realizarse de manera inmediata dentro de la misma solicitud, permitiendo visualizar el estado de aprobación y el valor total en un solo paso. Esto garantizaría mayor transparencia y agilidad en el proceso.

Gestión de solicitudes de pedido:

Módulos esenciales en este proceso son MM (**Material Management**): El módulo MM es el encargado de administrar todo el proceso de compras, desde la solicitud de materiales hasta la recepción y almacenamiento. Su flujo de trabajo incluye:

- Gestionar la adquisición de materiales, control de inventarios y relación con proveedores.
- Un usuario solicita materiales o servicios necesarios.
- Se determina el tipo de material y proveedor.
- Se generan solicitudes de cotización (RFQ) a múltiples proveedores.
- Se comparan precios, tiempos de entrega y calidad.
- Se emite la orden de compra formal al proveedor seleccionado.
- Se definen condiciones comerciales (plazos de pago, cantidades, fechas de entrega).
- El almacén recibe y verifica los materiales entregados.
- Se actualiza el inventario y se confirma la conformidad de los productos.
- Se compara la factura del proveedor con la orden de compra y la recepción de bienes.
- Se aprueba el pago y se cierra el proceso.

PM (**Plant Maintenance**): El módulo PM está enfocado en la gestión del mantenimiento de la infraestructura y equipos de la empresa. Dentro del proceso de compras, PM permite la gestión de repuestos, materiales y servicios requeridos para mantenimientos correctivos o preventivos.

- Administra el mantenimiento de infraestructura y equipos, gestionando Órdenes de compra relacionadas con repuestos y servicios de mantenimiento.
 - Se detecta una falla en maquinaria o se programa mantenimiento preventivo.
 - Se crea una orden de trabajo en el sistema.
 - Se asignan recursos (mano de obra, materiales, herramientas).
 - Se vinculan órdenes de compra para la adquisición de repuestos.
 - PM interactúa con MM para solicitar repuestos necesarios.
 - Se verifica la disponibilidad en inventario o se genera una orden de compra.
 - Se realizan las actividades de mantenimiento.
 - Se registran costos y consumos de materiales.
 - Se actualiza el historial del equipo.
 - Se evalúa la eficiencia del mantenimiento realizado.
-
1. El módulo MM y el módulo PM trabajan de manera conjunta para optimizar el flujo de adquisición de materiales y servicios:
 2. PM genera las necesidades de compra cuando se requieren repuestos o servicios para mantenimiento.
 3. MM se encarga de gestionar las solicitudes y formalizar las compras, asegurando que los materiales estén disponibles a tiempo.

Agilización del proceso de aprobación:

Propongo simplificar el proceso de las solicitudes de pedidos en el área para la realización de las órdenes de compras implementando un formato estandarizado y automatizado en donde las aprobaciones de las solicitudes nos ayuden a reducir esos tiempos de validación, para esto se puede diseñar plantillas preaprobadas para órdenes de compra y solicitudes de pedido que incluyan toda la información esencial descripción, cantidades, precios, proveedor sugerido y así reducir la necesidad de revisiones adicionales por falta de información o inconsistencias.

JUSTIFICACIÓN

La realización de las prácticas empresariales en el área de Compras Corporativas de Cueros Vélez represento una oportunidad fundamental para aplicar mis conocimientos adquiridos en la formación académica, desarrollando habilidades clave en un entorno real de negocios. Esta experiencia me permitió comprender la dinámica de adquisición de materias primas y productos, así como la gestión eficiente de la cadena de suministro, aspectos esenciales para la optimización de costos y la competitividad empresarial.

La razón de ser de estas prácticas radica en la necesidad de formar profesionales capacitados en la negociación con proveedores, el análisis de costos y la implementación de estrategias sostenibles en las compras corporativas. A través de esta experiencia, pude contribuir a la mejora de los procesos internos de la empresa, aportando ideas innovadoras y adquiriendo competencias que me permitieron un desempeño exitoso en el ámbito laboral.

Además, esta experiencia tiene como propósito fortalecer competencias en análisis de costos, toma de decisiones basada en datos y solución de problemas en tiempo real. La práctica en Cueros Vélez me permitió contribuir al desarrollo de la empresa mediante la optimización de procesos de compra, y fomentar un crecimiento profesional significativo en un sector dinámico y competitivo.

OBJETIVO GENERAL

Contribuir al cumplimiento de las metas del área de compras mediante la ejecución de tareas operativas, el análisis de procesos y la implementación de estrategias que mejoren la eficiencia y la relación costo-beneficio de las adquisiciones.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Participar en la evaluación y selección de proveedores nacionales e internacionales.
- Apoyar en el seguimiento a los tiempos de entrega y la calidad de los productos adquiridos.
- Identificar oportunidades de mejora en el flujo de trabajo del área de compras.
- Gestión de relaciones interpersonales con proveedores y equipos internos.
- Uso de herramientas tecnológicas para la gestión de compras (ERP, Excel avanzado).

ACTIVIDADES Y FUNCIONES DEL CARGO

1. Facturación de Proveedores

Descripción: Esta función implica la recepción, revisión y registro de las facturas emitidas por los proveedores que prestan servicios o venden productos relacionados con la comunicación y el marketing de la marca.

- Garantiza que los servicios y productos adquiridos estén correctamente facturados.
- Facilita la gestión contable, evitando retrasos en pagos y manteniendo buenas relaciones comerciales con los proveedores.

2. Seguimiento al Cumplimiento de Proveedores

Descripción: Monitorear que los proveedores cumplan con los plazos, entregas y calidad acordados en los contratos o acuerdos de prestación de servicios.

- Ayuda a identificar problemas de desempeño a tiempo, evitando afectaciones a la marca.
- Fortalece la relación con proveedores confiables y facilita la toma de decisiones respecto a futuras contrataciones.

3. Solicitud de Cotizaciones

Descripción: Contactar a diversos proveedores para solicitar propuestas económicas y comparar precios, tiempos de entrega y condiciones de servicio.

- Fomenta la optimización de recursos al buscar la mejor relación costo-beneficio.
- Garantiza que el área tenga varias opciones para tomar decisiones informadas.

4. Abastecimiento (Órdenes de Compra)

Descripción: Gestionar y realizar las órdenes de compra para adquirir productos o servicios requeridos por el área de comunicación y marca.

- Asegura que todos los insumos necesarios para las actividades del área estén disponibles a tiempo.
- Ayuda a mantener el control administrativo sobre los recursos utilizados.

5. Apoyo Transversal al Área

Descripción: Implica colaborar en tareas generales y específicas que surjan dentro del equipo, cubriendo diferentes frentes para garantizar que se cumplan los objetivos del área.

- Facilita la adaptación a cambios o imprevistos en las actividades planificadas.
- Fomenta el trabajo en equipo y el aprendizaje continuo, contribuyendo al desarrollo integral de las habilidades del practicante.

RESUMEN DE LAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES

Durante mi periodo de prácticas en Cueros Vélez, tuve la oportunidad de integrarme a un entorno dinámico e innovador, donde se combina la tradición del trabajo en cuero con estrategias modernas de negocios. Esto representa una experiencia valiosa para mí donde pude desarrollar habilidades en áreas como comercio internacional, gestión de operaciones y servicio al cliente, alineadas con mi formación académica en negocios internacionales.

El área en la cual me enfoque fue Compras Corporativas donde pude aprender y aportar en todo el proceso operativo como el seguimiento de solicitudes de pedido y órdenes de compra, negociación con proveedores y uso del sistema ERP SAP. Estas tareas permiten optimizar la gestión de compras, mejorar la eficiencia operativa y asegurar el cumplimiento de términos establecidos en los procesos. Además, pude identificar oportunidades de mejora en la consolidación de pedidos y agilización de aprobaciones.

Otro muy importante para mí en esta experiencia fue el excelente ambiente laboral en la empresa. Cueros Vélez cuenta con un equipo de trabajo altamente capacitado y colaborativo, lo que me permitió integrarme fácilmente y recibir apoyo en cada una de mis funciones. La cultura organizacional fomenta el aprendizaje continuo y la comunicación efectiva, lo que facilita el desarrollo profesional y personal, dentro del área de Compras Corporativas se caracteriza por ser motivador e inspirador, impulsando la mejora constante y el trabajo en equipo. Estas condiciones crearon un espacio propicio para potenciar mis habilidades, adquirir nuevos conocimientos y desempeñar mis tareas con mayor confianza y eficiencia.

RECOMENDACIONES PARA LA EMPRESA

Se recomienda fortalecer la capacitación del equipo de compras en herramientas digitales avanzadas, como análisis de datos en sistemas ERP, para mejorar la toma de decisiones estratégicas. También se sugiere establecer métricas de desempeño en la gestión de proveedores para evaluar su cumplimiento en términos de tiempos de entrega, calidad del producto y costos, lo que permitiría seleccionar aliados estratégicos más confiables. Adicionalmente, implementar procesos de automatización en la evaluación y aprobación de compras esto ayudara a reducir la carga operativa y mejorar la eficiencia de los procesos.

También considero que se debe fortalecer la comunicación interna implementando canales efectivos para transmitir objetivos estratégicos, avances y desafíos, garantizando que todo el personal esté alineado con las metas de la organización. Además, es fundamental mejorar la organización de los procesos y la distribución de tareas dentro del equipo de compras para optimizar la carga laboral y evitar posibles cuellos de botella. La asignación clara de responsabilidades, junto con un seguimiento constante del cumplimiento de cada proceso, permitirá mayor control y eficiencia en las operaciones.

Recomiendo establecer reuniones periódicas de seguimiento para evaluar el progreso, identificar oportunidades de mejora y garantizar que todas las áreas involucradas estén coordinadas y la implementación de herramientas digitales de gestión de proyectos puede facilitar la supervisión del trabajo, promoviendo una mayor transparencia y colaboración entre los equipos.

LECCIÓN APRENDIDA

Las prácticas me brindaron una comprensión profunda de la gestión de compras en una empresa de gran escala, resaltando la importancia del seguimiento riguroso a los pedidos, la negociación estratégica con proveedores y el uso eficiente de herramientas tecnológicas.

Uno de los principales aprendizajes fue la interconexión de diferentes áreas dentro de la empresa y cómo una gestión eficiente de compras impacta no solo en el área de abastecimiento, sino en la producción, distribución y experiencia del cliente. También pude comprender la importancia de la adaptabilidad en un entorno empresarial dinámico, donde la implementación de mejoras continuas en procesos administrativos y tecnológicos puede marcar la diferencia en la competitividad de la empresa

Otro aspecto importante que aprendí fue la importancia del trabajo en equipo y la comunicación efectiva dentro de la empresa. La coordinación con diferentes departamentos y el alineamiento de objetivos comunes facilitaron la resolución de problemas y la toma de decisiones estratégicas. Además, el manejo del ERP SAP fue fundamental para optimizar los procesos de compras, permitiéndome realizar seguimientos más precisos y mejorar la gestión de inventarios y órdenes de compra.

Por último, aprendí a manejar mejor las emociones en un ambiente laboral, entendiendo que el estrés, la presión por cumplir plazos y la toma de decisiones pueden generar desafíos, pero con una actitud positiva, organización y enfoque en soluciones, se pueden superar de manera eficiente.

CONCLUSIONES

La experiencia en Cueros Vélez me permitió aplicar conocimientos académicos en un entorno real, fortaleciendo habilidades en negociación, gestión de compras y análisis de procesos. Esta práctica fue una pieza clave en la formación como estudiante, ya que facilita la experiencia en el mercado laboral, brindando herramientas para enfrentar los retos del comercio global y permitiendo aportar de manera directa al éxito y sostenibilidad de una empresa con reconocimiento nacional e internacional.

La implementación de estas estrategias permitirá mejorar la eficiencia operativa en la empresa, optimizando la gestión de solicitudes de pedido y agilizando su aprobación. Con estas mejoras, Cueros Vélez podrá fortalecer su cadena de suministro y garantizar un proceso de compras más ágil, transparente y eficiente.

Como formación profesional, esta experiencia me ayudó a prepararme para los desafíos del comercio internacional y la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial. Además, me permitió desarrollar una visión más amplia sobre el funcionamiento de una empresa de gran escala, comprendiendo la importancia de la planificación, el análisis de costos y la optimización de recursos. También fortalecí habilidades interpersonales como el trabajo en equipo, la comunicación efectiva y la resolución de problemas, aspectos fundamentales para un crecimiento integral en el mundo laboral.

REFERENCIAS

<https://www.velez.com.co/>

<https://ad3qtznac.accounts.ondemand.com/saml2/idp/sso?sp=https://www.successfactors.com/cuerosvele&idp=ad3qtznac.accounts.ondemand.com>

https://expertosenmarca.com/historia-de-marca-cueros-velez/#google_vignette

<https://www.velez.com.co/leather-for-good/causa>