

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS DE AQUINO



FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PLAN DE MEJORA (PRACTICA PROFESIONAL)

**ESTUDIANTE:
JOHAN SEBASTIAN BELTRAN NEIRA**

**TUTOR ACADEMICO:
ANDRES RICARDO SAMPER FAJARDO**

**TUTOR EMPRESARIAL:
ANDRES TIRANO**

EMPRESA: MARIO HERNANDEZ (MARROQUINERA S.A.)

BOGOTÁ, COLOMBIA

2023-2

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO



FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PLAN DE MEJORA (PRACTICA PROFESIONAL)

ESTUDIANTE:
JOHAN SEBASTIAN BELTRAN NEIRA

TUTOR ACADEMICO:
ANDRES RICARDO SAMPER FAJARDO

TUTOR EMPRESARIAL:
ANDRES TIRANO

EMPRESA: MARIO HERNANDEZ (MARROQUINERA S.A.)

BOGOTÁ, COLOMBIA

2023-2

RESUMEN

En este informe se presenta el trabajo final de prácticas profesionales en la empresa Mario Hernández (Marroquinera S.A.), bajo el cargo de auxiliar de compras nacionales e internacionales. Se realiza una breve descripción de la organización en el cual se puede identificar las diferentes y posibles causas que se puede llegar a mejorar para la empresa, como practicante y en mi rol de auxiliar de compras desempeñare mi plan de mejora para esta empresa en el tema gestión de inventarios, donde podemos optimizar los niveles de inventario para evitar los excesos o escaseces de materiales o compras para el funcionamiento de la producción en la empresa. Además, utilizar sistemas de gestión de inventariado eficientes.

AGRADECIMIENTOS

Quiero aprovechar este espacio para expresar mi gratitud a todas las personas que contribuyeron de manera significativa a la realización de este proyecto de grado. Su apoyo, orientación y ánimo fueron fundamentales para alcanzar este importante logro en mi formación profesional, mis padres que sin duda alguna estuvieron siempre presentes en todas las adversidades que dentro de la misma empresa me fueron surgiendo, mi hermano que pesar de su corta edad fue un pilar importante en el desarrollo de esta importante etapa demostrándome el apoyo y acompañamiento.

También quiero dar gracias a Dios, una base dentro de mi vida que me guio y me esta guiando por la vida con los proyectos constantemente presentados a lo largo de mi juventud y mas aun terminando una etapa de la vida como es la universidad.

Por último, quiero expresar mi gratitud a los profesores del programa de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás, fueron en mi vida personas de excelente calidad humana además de ser maravillosos docentes, quienes con sus conocimientos me guiaron a lo largo de la formación de la carrera siendo esto no solo un aprendizaje educativo si no adquiriendo de ellos lo mejor para el diario vivir.

INTRODUCCIÓN

Mario Hernández es una empresa que goza de una sólida reputación en la industria de productos de cuero, lo que puede contribuir a la lealtad del cliente y la preferencia de la marca, es una empresa que se destaca por sus diseños exclusivos y de alta calidad, que pueden fácilmente diferenciarla de la competencia y atraer a clientes que buscan exclusividad.

Mario Hernández cuenta con artesanos altamente calificados y especializados en la producción de productos de cuero, gracias a la red de distribución de Mario Hernández, esta misma cuenta con una amplia latitud geográfica de almacenes bien establecidos y eficientes, motivo por el cual facilita la llegada de los productos a diferentes segmentos del mercado.

La práctica profesional se llevó a cabo en el cargo de auxiliar de compras, cuyo propósito es brindar apoyo a las diferentes actividades del área mediante la ejecución de funciones que den pronta respuesta a las necesidades de acuerdo con la normatividad legal aplicando los conocimientos adquiridos en la etapa de formación. La función principal es la recepción de las facturas nacionales e internacionales de la empresa, esto con el fin de gestionarlas con un proceso en donde se dé una mejora y contribuyan al buen funcionamiento garantizando la organización de estas y los reembolsos de para el área encargada (Radicación). Además, tengo en mi poder el organizar y ejecutar las responsabilidades asignadas a mi cargo, tales como; soportar en liquidaciones de importación, realizar seguimientos y gestión de mensajería (DHL, FedEx, UPS),

así como elaboración y entrega de informes de factores de importación, gestión de almacenamiento, entre otros.

Durante la práctica realizada se evidenció que se cuenta con una oportunidad de mejora referente a la gestión de inventario para la optimización de los niveles de las materias primas y recursos para la producción de los productos donde no se exceda ni tampoco se escaseen recursos. ¿Cómo se puede identificar y mejorar la compra de la materia prima y los insumos encargados por las diferentes áreas de la empresa para ahorrar gastos, costos y tiempo? por lo cual se planteó que el área de compras puede tener mejores resultados si mejora el proceso de comunicación entre las diferentes áreas asignadas para hacernos llegar un consolidado al área de compras, esto con el objetivo de desarrollar los diferentes procesos de planeación de la compra, con el fin de optimizar, gastos, costos y tiempo y darle una mayor prioridad a la eficiencia operativa y garantizar un suministro oportuno y adecuado de los insumos para la producción y elaboración de los productos de Marroquinera S.A. En conclusión, se puede decir que bajo el modelo de gestión de inventario se podrá contar con un estimado de que podemos comprar para la optimización de los niveles del inventariado en el cual salga a la luz la buena proyección de cada área.

TABLA DE CONTENIDOS

Tabla de contenido

RESUMEN	3
AGRADECIMIENTOS.....	4
INTRODUCCIÓN	5
PARTE II.....	8
ASPECTOS GENERALES	8
MISIÓN	9
VISIÓN.....	9
VALORES	9
PALANCAS CULTURALES	9
UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	10
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	10
DEPARTAMENTO DONDE SE REALIZA LA PRÁCTICA.....	11
ANÁLISIS DOFA.....	12
PARTE III	13
PLANTEAMIENTO CENTRAL DE LA INFORME DE PRÁCTICA	13
IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL ..	14
OBJETIVO GENERAL.....	15
OBJETIVOS ESPECIFICOS	15
PARTE IV	16
PROPUESTA DE MEJORA.....	16
CONCLUSIONES.....	17
BIBLIOGRAFIA.....	18
PARTE V.....	19
SEGUIMIENTO A PRACTICA PROFESIONAL	20
CUMPLIMIENTO OBJETIVOS TRAZADOS	21

PARTE II

Aspectos Generales

El modelo de negocio de Mario Hernández Desde que se registró como Marroquinera S.A. en julio de 1978, en Bogotá se caracteriza por estar enfocado en la producción y venta de artículos de cuero de alta calidad, como bolsos, carteras, cinturones y otros accesorios de cuero. La empresa ha construido su reputación en la fabricación de productos de cuero de lujo y diseño exclusivo, dirigidos a un mercado de alta gama. Su modelo de negocio se basa en la artesanía, los materiales de calidad y la exclusividad de sus diseños, lo que le permite cobrar precios superiores por sus productos. (HERNANDEZ, MARIO HERNANDEZ, 45 AÑOS PERSIGUIENDO SUEÑOS, s.f.)

Mario Hernández también ha ampliado su oferta a otros productos, como ropa y fragancias, ampliando así su presencia en la moda.

Marroquinera S.A; está a un nivel muy alto en comparación con sus competidores como Vélez, Arturo Calle, entre otros. Para los clientes o usuarios que suelen comprar a la marca, están satisfechos con la calidad y variedad que ofrece la marca en comparación. que los demás tienen debilidades en estos aspectos, esto da a resaltar su objetivo principal y es proporcionar su compromiso y dedicación para satisfacer al cliente y sobresalir frente a las diferentes marcas en diseños de marroquinera no solo nacionales si no también internacionales.

Misión

“Persiguiendo sueños, Ser la empresa marroquinera líder a nivel nacional, proporcionando a nuestros clientes un servicio de gran valor, innovador y de clase mundial, a través del desarrollo humano y de aplicación del diseño en nuestros bolsos y materiales de marroquinería.”

Visión

“Consolidar el liderazgo MARIO HERNANDEZ expandiendo su inclusión en los mercados donde se desenvuelve para que la fábrica de marroquinería de más rápido y mejor crecimiento a nivel nacional”

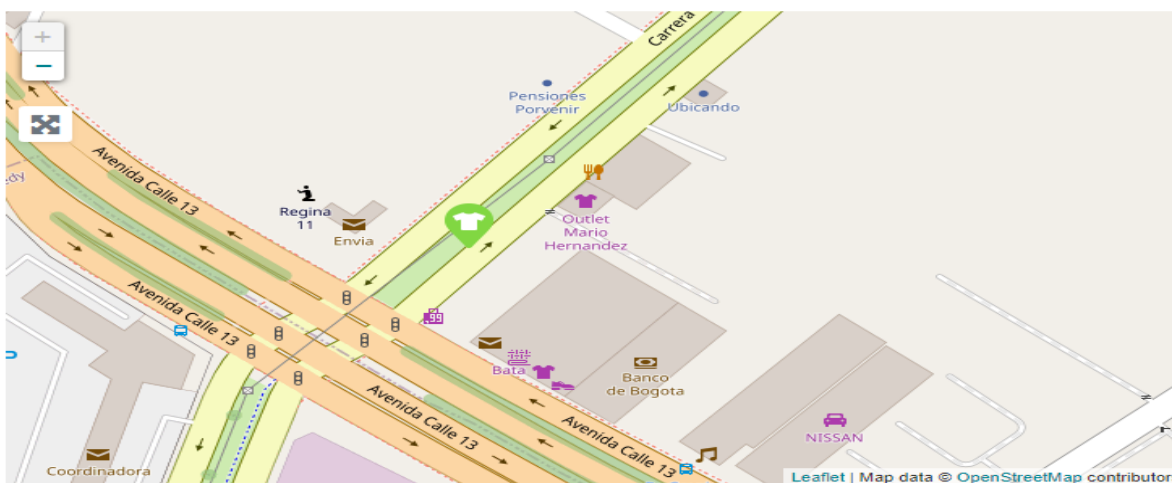
Valores

“Nuestros valores apoyan nuestra misión y sustentan nuestros principios empresariales con nuestros principios de cultura. Nuestros valores son las cualidades que nos distinguen y son los que nos orientan, y es necesario que nuestra labor cotidiana los tenga siempre presentes y los lleve a la práctica. Nuestros valores son el trabajo, crecimiento, responsabilidad, conciencia y el ahorro. (HERNANDEZ, MARIO HERNANDEZ, 45

AÑOS PERSIGUIENDO SUEÑOS, s.f.)

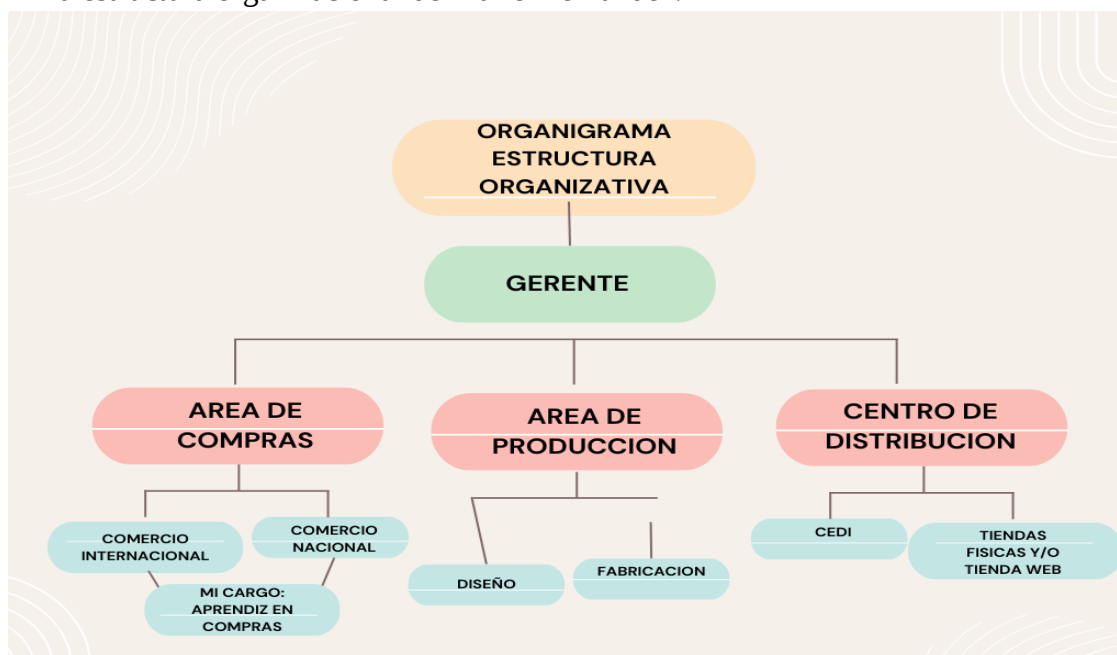
Ubicación Geográfica

Mario Hernández (Marroquinera S.A.) al ser una empresa multinacional colombiana, cuenta con su casa que es llamada punto fabrica en la ciudad de Bogotá, Colombia; ubicada en la siguiente dirección: CARRERA 68D # 13-54. Dirección representada en la siguiente imagen.



Estructura Organizativa

La estructura organizacional de Mario Hernández.



Fuente: elaboración propia

Unidad o Departamento en el que se Desarrolló la Práctica

La práctica profesional se desarrolló en el área de compras, en el cargo de auxiliar de compras nacionales e internacionales bajo los siguientes requerimientos.



Fuente: Elaboración propia

Análisis DOFA Empresa Marroquinera S.A.



Fuente: Elaboración propia

PARTE III

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRACTICAS PROFESIONALES

Planteamiento Central Del informe de Prácticas Profesionales

Durante la práctica profesional en Mario Hernández (Marroquinera S.A.), se identificaron ciertos desafíos en el área de compras. Se observó que el volumen de información manejada es considerable y se plasma diariamente en un drive con el nombre drive de facturas.

Esto para llevar un seguimiento y una mayor eficiencia de lo que vamos recibiendo en un correo compartido con todos los miembros del área de compras para darles su debida gestión en lapso máximo de 5 días de cada factura.

Además, se detectó un problema principal en los retrasos de la entrega de la mercancía que se le compra al proveedor, esto genera retrasos en cada uno de los procesos de la empresa que ya se tienen establecidos. En algunos casos, los tiempos de demora para obtener los insumos pueden ser postergados por los proveedores debido a la comunicación entre vendedor y comprador. Por otro lado, se detectó un problema con la falta de cumplimiento de los pedidos de compra de cualquier material, nuevamente genera retrasos y alargamientos en cada una de las operaciones para llegar al objetivo final. Esto afecta significativamente la empresa en cuanto al funcionamiento en todas las áreas que operan

dentro de la empresa y afecta negativamente, tiempo, costos y gastos.

Con el fin de mejorar la comunicación entre las áreas y estas mismas con el proveedor es evidente entrar con fuerza en temas como la eficiencia y la optimización de los recursos, es necesario abordar estos desafíos con la implementación de medidas que satisfagan todas las partes presentes. Con esto buscamos, revisar y optimizar el proceso de la solicitud de los insumos y las órdenes de compra montadas a los proveedores con una previa comunicación y diligenciamiento de estas.

De acuerdo con lo anterior, la pregunta a resolver durante el proceso de práctica fue la de ¿Cómo se puede identificar y mejorar la compra de la materia prima y los insumos encargados por las diferentes áreas de la empresa para ahorrar gastos, costos y tiempo? Como primera instancia es importante determinar el tiempo de ambas partes, tanto vendedor como comprador, se ha notado la falta de eficacia en la comunicación por el poco tiempo que se le da a la negociación siendo esto un factor fundamental en los malentendidos, ya sean por cobros, gastos, tiempos de entrega y cantidades.

Importancia, Limitaciones y Alcances de su Trabajo de Prácticas Profesionales

La importancia del desarrollo de este proyecto será el identificar las falencias que se tienen en el proceso actual para el mejor funcionamiento y obtener una metodología de trabajo para la atención con los proveedores con el fin de dar un resultado positivo para el área y el negocio y así poder optimizar los recursos que resulta ser otro factor de importancia para todas las áreas presentes.

Las limitaciones que se pueden llegar a presentar es la falta de experiencia en el tiempo para poder entablar relaciones de negociaciones con los proveedores, la falta de información es muy importante, muchas veces se encuentran incongruencias en la data.

El alcance del proyecto para esta práctica profesional esta principalmente en la recepción de las facturas y dándoles una revisión del pedido de compra y la orden, esto quiere decir que todo concuerde con lo que se pidió, que los valores coincidan con las cantidades establecidas brindando un apoyo en las compras.

Objetivo General

Identificar la falencia entre comprador y proveedor para ahorrarnos, gastos, costos y tiempo, además de la gestión de inventario eficiente.

Objetivos Específicos

- Implementar sistemas de comunicación efectivos entre ambas partes buscando reducir mal entendidos y optimizar el proceso de adquisición.
- Evaluar y optimizar los procedimientos de gestión de inventario para minimizar pérdidas, evitar excesos y garantizar una disponibilidad oportuna de productos.
- Establecer métricas claras para medir la eficiencia en la cadena de suministro, afocándose en la reducción de gastos, costos, y tiempos asociados a las transacciones.

PARTE IV

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

Propuesta de mejora

Respecto a la experiencia que se logró obtener durante los 6 meses de la práctica profesional en la empresa y los objetivos planteados para el desarrollo del plan de mejora se logró identificar el problema global, la falencia entre comprador y proveedor para ahorrarnos, gastos, costos y tiempo, además de la gestión de inventario eficiente.

Se expone la propuesta de implementar algunas de estas estrategias para lograrlo:

- Comunicación transparente: Establecer una comunicación abierta y fluida entre el comprador y el proveedor es clave para identificar rápidamente cualquier problema o discrepancia en el proceso de compra.
- Definir expectativas claras: Es importante que ambas partes comprendan claramente qué se espera de ellos en términos de calidad, plazos de entrega, precios y condiciones de pago.
- Establecer indicadores de desempeño: Definir métricas de desempeño como tiempo de entrega, calidad del producto, índice de devoluciones, entre otros, ayudará a monitorear el rendimiento y detectar posibles falencias.
- Automatización de procesos: Implementar sistemas de gestión de compras y inventarios puede ayudar a reducir errores humanos, agilizar los procesos y mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios.

- Colaboración en la planificación de la demanda: Trabajar de manera conjunta en la planificación de la demanda puede ayudar a prever necesidades futuras, reducir los niveles de inventario y minimizar los riesgos de exceso o escasez de productos.
- Evaluación periódica del desempeño: Realizar revisiones regulares del desempeño del proveedor y del proceso de compra permitirá identificar oportunidades de mejora y abordar cualquier falencia de manera oportuna.

Al implementar estas estrategias, tanto el comprador como el proveedor pueden trabajar de manera más efectiva para identificar y abordar cualquier falencia, lo que resultará en ahorros significativos de costos, tiempo y una gestión de inventario más eficiente.

CONCLUSIONES

Durante la practica realizada en Mario Hernández (Marroquinera S.A.), en el área de analista de compras se lograron adoptar varias de las estrategias para mejorar los objetivos propuestos anteriormente mencionados como solución efectiva para la optimización de los procesos entre comprador y proveedor.

Esta propuesta esta complementaria a un sistema Software que maneja la empresa (DYNAMICKS 365), sistema de integración de datos donde se cargan las órdenes de compra y tienen un hilo de comunicación directa entre cantidades y precios sujetas a cambios por el proveedor.

Mi aprendizaje en la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomas de Aquino me ha proporciona un amplio entendimiento frente a los problemas cotidianos que surgen en las empresas de todo el mundo, esto nos ayuda abrir nuevas ideas y explorar nuevas formas de implementación de datos y procesos logísticos para el buen funcionamiento de las mismas, esto con el fin de estar preparado para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades de mejora.

La experiencia obtenida en la empresa me ayudo en muchos ámbitos de mi vida tanto personal como profesional, es mi primer trabajo formal donde logre entender muchos de los procesos vistos en las clases diarias a lo largo de la carrera, estaré agradecido por la oportunidad que me dio la empresa por permitirme aportar y convertirme en un pilar importante en el área de compras, me ayudo a entender procesos logísticos de inicio a fin para el resultado positivo de un producto esto con el fin de contribuir en el buen funcionamiento y desarrollo de la mano de trabajo en equipo para la empresa misma adquiriendo conocimiento diarios que de la mano de la disciplina podemos construir el camino hacia el éxito.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Hernández, M. (n.d.). *Rebajas MH*. Com.co. Retrieved November 21, 2023, from

<https://www.mariohernandez.com.co/rebajas>

(HERNANDEZ, MARIO HERNÁNDEZ, una historia de 45 años contada a partir de 6 elementos icónicos, 2023)

[MARIO HERNÁNDEZ, una historia de 45 años contada a partir de 6 elementos icónicos – Lujo Colombiano – Mario Hernández –](#)

(SEMANA, 2023)

[Mario Hernández: Esta es la historia del empresario santandereano que creo una marca de lujo \(semana.com\)](#)

(REPUBLICA, 2018)

[“Nuestro sueño es que Mario Hernández sea reconocida como una marca de lujo” \(larepublica.co\)](#)

PARTE V

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

La misión del cargo en la empresa es brindar apoyo a las diferentes actividades del área mediante la ejecución funciones que den respuesta a las necesidades de acuerdo con la normatividad legal aplicando los conocimientos adquiridos en la etapa de formación.

Las responsabilidades del cargo se establecen entre responsabilidades, actividades y tareas; son las siguientes:

- **Organizar y ejecutar las responsabilidades asignadas a su cargo:** En esta primera instancia es el abre bocas a la empresa y la inducción de la misma frente a todos los temas a desarrollar a lo largo de la práctica.
- **Realizar seguimiento y gestión de Courier (DHL, FedEx, UPS):** Seguimiento a los diferentes entes de envíos frente a materias primas, mensajes y cartas hacia la empresa dándoles una gestión y dándolas a conocer a la supervisión de cada área
- **Garantizar la validación costos logísticos y tasas de cambio:** Garantizar que los costos logísticos sean los mas bajos y que el dinero invertido sea en buen resultado para el debido proceso.
- **Realizar el proceso de anticipos con cada una de las áreas:** Generar anticipos a los diferentes proveedores que requieran un pronto pago para el despacho de las materias primas.
- **Garantizar la organización de facturas y reembolsos para radicación:** El proceso de las facturas recibidas mediante un correo empresarial se gestionó todos

los días de la semana durante los 6 meses, diariamente llegan facturas para darles gestión y despearlas a las diferentes áreas como lo son contabilidad, recursos humanos, TICS, a la gerencia, marketing y diseño gráfico.

- **Realizar el soporte en seguimiento y cotizaciones:** Se realizaban cotizaciones y seguimientos de estas sobre productos que la empresa quiera abrir una nueva negociación con diferentes y nuevos proveedores en el mercado, dando así a conocer al respectivo jefe la mejor opción en donde se implementen los temas como lo son gastos, costos y tiempo.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS TRAZADOS

Mes	Actividades desarrolladas	Logros y dificultades
Agosto 22- Septiembre	• Capacitación y entrenamientos de las diferentes funciones que entraba a desarrollar, entre ellas el manejo de las facturas entrantes dándoles una gestión para la disposición de las diferentes áreas.	• Logro importante, aprender nuevas cosas en la empresa y empezar a diseñar una nueva forma de trabajo en equipo. • Con el Excel tenía conocimiento básico sin embargo logre adaptarme.

Mes	Actividades desarrolladas	Logros y dificultades
Octubre – Noviembre	• Manejo y conocimiento de nuevas aplicaciones como Dynamicks 365 y Excel. • Implementación de los conocimientos adquiridos en los dos primeros meses para poder desarrollar las funciones y adquirir nuevas funciones.	• Se logro adoptar nuevos conocimientos en diferentes plataformas que maneja la empresa, la principal en el área de compras son Dynamicks 365 y Excel, el funcionamiento del suministro de materias primas, costos, gastos y tiempo. • Se dificulto tener al tiempo por primera varias tareas y actividades a desarrollar dando así un tiempo limite de entrega con el mejor resultado posible, sin embargo, también se vio como un logro por la capacidad de comunicación con el jefe y manejo de tiempo bajo tensión y presión.

Mes	Actividades desarrolladas	Logros y dificultades
Diciembre – Enero	• Seguimientos y gestión de las diferentes agencias de envíos para la entrega programa de productos o materias primas ya sea dentro de la empresa, proveedores o terceros. • Se realiza el proceso de anticipos con cada una de las áreas.	• Se logro implementar una nueva actividad, la comunicación entre el área de compras y las agencias de envíos para llegar acuerdos donde ambas partes estes conformes. • El proceso con cada anticipo para los proveedores va sujeto a una negociación entre ambas partes comprador y proveedor, esto con el fin de llenar un formulario y presentarlo al área de contabilidad para desembolso.

Mes	Actividades desarrolladas	Logros y dificultades
Febrero	Realizar el soporte en seguimiento y cotizaciones.	Se logro consolidar para el ultimo mes cada una de las actividades propuestas por el jefe, dando así un nuevo paso para ayudar y dar como finalización proceso de aprendizaje, es el soporte de las cotizaciones, esto quiere decir contactar proveedores minoristas para un dar breve abre bocas de negociación frente a un producto para la empresa, y dar seguimiento de la cotización para dar un informe de cual es la mejor elección para optimizar procesos.