

## INFORME PLAN DE PRÁCTICA

Mateo Marulanda Martínez

Asesor:

Marco Antonio Ruiz Correa

Cooperador:

Bayron Alexander Mendoza

Negocios Internacionales

Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria

Facultad de ciencias administrativas y económicas

Medellín

2023

Ryme Soluciones Electrónicas Profesionales S.A.S es una empresa con más de 10 años de experiencia que ofrece servicios profesionales en diagnóstico, reparación y mantenimientos de tarjetas, equipos y máquinas electrónicas para diferentes sectores. Comercializamos componentes y equipos. (Ryme , s.f.)

La labor del área de compras inicia en las bodegas personales BCR (bodega de cotización reparación) y entra con una ficha de datos y elementos a cotizar, Posteriormente, al el informe todas las fichas traen consigo detalladamente la falla encontrada o el diagnostico general del equipo, tarjeta o módulo electrónico y se marca de donde y hasta donde es el alcance o la responsabilidad de la empresa para proceder a su reparación, diagnostico, intervención, o modificación del elemento electrónico. Una vez analizados tanto el informe como la ficha técnica se consulta a los proveedores internacionales o nacionales.

Esto se da mediante un estudio de mercado, con una lista de proveedores marcada según la necesidad que indiquen desde laboratorio. Una vez seleccionados estratégicamente los elementos que se requieren, se envía propuesta formal al cliente y este tiene solo que aprobar la intervención o pagar el costo de ese diagnóstico acompañado del informe y si este es aprobado se procede con la importación que es donde entraría las bodegas propias del cargo BIR (bodega de importación) esta operación tarda de 4 a 6 días hábiles arribar la mercancía

En la mayoría de casos se trabaja mediante un courier. Aliados estratégicos con una logística más efectiva y segura y que minimiza riesgos, una vez ingresados los elementos al almacén, se da entrada a laboratorio para intervención con un tiempo de 2 a 4 días hábiles para después ser entregado al cliente. Posterior a esto se realiza un seguimiento post-venta donde se brinda acompañamiento al cliente en el proceso de adaptación del elemento intervenido y se hace seguimiento periódico de esa intervención

Se puede aportar frente a la forma de estructurar y enfocar el área de compras de una manera sólida y donde quede evidenciado el debido proceso que se realiza dentro de toda la cadena hasta el cliente final.

Proveedores, Investigación de mercados, importaciones, cargas, cadena de suministro, cadena de abastecimiento, compras internacionales, mercado cambiario, clientes, post venta

The work of the purchasing department begins in the personal warehouses BCR (Repair Quotation Warehouse) and enters with a data sheet and items to quote, then in the report all the cards bring with them in detail the fault found or the general diagnosis of the equipment, card or electronic module and marks where and to what extent is the scope or responsibility of the company to proceed with its repair, diagnosis, intervention or modification of the electronic element. After analyzing the report and the technical data sheet, international or national suppliers are consulted. This is done through a market study, with a list of suppliers marked according to the needs indicated by the laboratory. Once the necessary elements have been strategically selected, a formal proposal is sent to the client, who only has to authorize the intervention or pay the cost of the diagnosis, accompanied by the report, and if it is authorized, the importation proceeds, in which case the BIR (import

warehouse) would enter its own warehouses. This process takes 4 to 6 working days for the goods to arrive. In most cases we work through a freight forwarder. Strategic allies with a more effective and safe logistics that minimizes risks, once the elements have entered the warehouse, they are sent to the laboratory for intervention within 2 to 4 working days before being delivered to the client. Afterwards, a post-sale follow-up is carried out, where the customer is accompanied in the process of adaptation of the intervened element and a periodic follow-up of this intervention is carried out.

It is possible to contribute to the way of structuring and focusing the purchasing area in a solid way and where the due process that is carried out within the whole chain up to the final customer is evidenced.

Suppliers, market research, imports, cargo, supply chain, supply chain, international purchasing, foreign exchange, customers, after sales, aftermarket, post sales

## **1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ESCENARIO DE PRÁCTICA**

Los aspectos organizacionales del área de compras para la empresa son todos aquellos relacionados con la estructura, funciones y procesos que se llevan a cabo desde este sector o parte de la empresa, se maneja un solo departamento de compras donde está centralizada toda la operación para poder llevar a cabo la misión de la empresa

Existen políticas y procedimientos claros y guiados por manuales o formatos operativos que nos permiten una mayor agilidad y mejor comprensión acerca del desarrollo de la operación. Esto incluye definir los criterios de selección de proveedores, los límites de autoridad para realizar compras, los plazos de entrega y los términos de pago. Estas políticas y procedimientos ayudan a garantizar la transparencia, la eficiencia y el cumplimiento normativo en el área de compras.

El interactuar y tener una relación activa, generar una comunicación asertiva para con los proveedores es clave. Esto implica evaluar y seleccionar proveedores confiables, acuerdos comerciales, y gestionar la relación a largo plazo. Una buena relación con los proveedores puede garantizar la calidad de los productos o servicios adquiridos, precios competitivos y plazos de entrega cumplidos.

Otro aspecto organizacional de mucha importancia desde el área es la parte de la gestión del inventario, gestionar el inventario de la empresa. Esto implica realizar un seguimiento de los niveles de existencias, planificar las compras en función de la demanda y evitar la obsolescencia, la falta de stock y un sobre stock. Una gestión eficiente del inventario ayuda a minimizar los costos y garantizar la disponibilidad de los productos necesarios, teniendo en cuenta lo anterior somos el área de la empresa donde recopilamos y tenemos la mayoría de información lo que es vital una estrecha

colaboración con otros departamentos de la empresa, como producción, logística y finanzas. Esto implica comunicarse y coordinar las necesidades de compra, asegurarse de que los productos se entreguen a tiempo y se tenga dinámica y control sobre las diferentes situaciones que se presenten en la empresa

Realizar cotizaciones nacionales e internacionales donde quede evidenciado el proceso de costos de la operación y la asignación de precios de ventas para el cliente final

- Gestión de los proveedores: Generar y gestionar las compras con los diferentes proveedores, teniendo en cuenta calidad, precio de compra, tiempos de entrega y manejo de la operación, asegurando que se realicen de manera oportuna y precisa, y coordinando que la entrega de los productos o servicios solicitados sea precisa y sin errores
- Identificar y seleccionar proveedores: Buscar y evaluar proveedores potenciales, analizando su capacidad, calidad, precios y términos de entrega.
- Control de inventario: Supervisar y controlar los niveles de inventario, asegurando que se mantengan adecuados para satisfacer las necesidades de la empresa sin incurrir en excesos o faltantes.
- Evaluación de proveedores: Realizar evaluaciones periódicas de los proveedores, considerando su desempeño en términos de calidad, cumplimiento de plazos, servicio al cliente, entre otros aspectos relevantes.

- Análisis de mercado: Realizar investigaciones y análisis del mercado para identificar nuevas oportunidades, tendencias y proveedores potenciales que puedan beneficiar a la empresa.
- Análisis de costos: Realizar análisis de costos para identificar oportunidades de ahorro, optimización de gastos y eficiencia en la cadena de suministro.
- Gestión de riesgos: Evaluar y gestionar los riesgos asociados a la cadena de suministro, como interrupciones en la entrega, fluctuaciones de precios, cambios en regulaciones, entre otros.
- Gestión de la cadena de suministro: Coordinar y optimizar la cadena de suministro, asegurando una fluidez en los procesos de abastecimiento, almacenamiento y distribución de los productos.

Mi lugar en la empresa está en el área de compras, esta área se encarga de recepcionar los equipos o elementos a cotizar sea bien por una venta, diagnóstico o una intervención que se le vaya a realizar, se manejan todos los precios de venta para con los clientes, es en esta área donde se determina y se hace el estudio completo de la operación, se deja claro que se le va a cobrar por cada elemento y/o función que se realice y todo bajo un soporte que se entrega al final de la operación donde se desglosa que se cobra, como se cobra y por qué se cobra para que las partes participantes tengan claridad sobre el desarrollo de la operación por parte de la empresa ya que se trabaja con referencias precisas y equipos puntuales que necesitan repuestos o partes exactas y de conocimientos específicos

En el área somos 3 personas, conformadas por una persona en la parte logística/almacén que es al que se encarga de la recepción de todos los pedidos, identificación de los mismos y almacenamiento final de los diferentes componentes, también es la persona encargada de asignar y separarlos por equipo a intervenir o por operación a realizar y así mismo llevarle trazabilidad en el CRM de la empresa que es por donde realizamos la operación interna y donde nos pueden medir según las funciones que realicemos.

Por ultimo está el gerente general que es la cabeza al mando y hace parte del área, es el encargado de supervisar la operación, determina los precios finales y es el que siempre tiene conocimiento sobre toda la operatividad del área y conocimientos más amplios sobre la funcionalidad

A continuación, dejo claro cuáles son las actividades con su respectivo objetivo y propósito y cuáles son los diferentes recursos que tenemos para poder llevar a cabo el ejercicio o nuestras tareas para el área de compras de la empresa. Es esta área es fundamental el análisis para la adquisición de bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de la organización.

Desde la búsqueda de proveedores confiables hasta la negociación de contratos y la gestión de inventarios, el equipo de compras se encarga de garantizar que la empresa cuente con los recursos necesarios en el momento adecuado y al mejor precio posible. Además, también se encarga de evaluar y seleccionar proveedores, realizar análisis de mercado, gestionar relaciones comerciales y buscar constantemente oportunidades de mejora en términos de

calidad, costos y eficiencia. El área de compras es clave para asegurar el abastecimiento eficiente y rentable de la empresa, contribuyendo así a su éxito y crecimiento.

<b>Actividad</b>	<b>Objetivo, propósito o necesidad a la cual responde la actividad</b>	<b>Recursos físicos y humanos necesarios para el cumplimiento de la actividad</b> (capacitaciones, software, material didáctico, espacio físico, conferencista, entre otros)
Identificar y seleccionar proveedores	Buscar y evaluar proveedores potenciales, analizando su capacidad, calidad, precios y términos de entrega.	Tengo a disposición las diferentes herramientas tecnológicas para indagar en los mercados internacionales, en su mayoría son motores de búsqueda que nos permiten extraer toda la información que nos interesa de los diferentes proveedores y así hacer análisis
Evaluación de proveedores	Realizar evaluaciones periódicas de los proveedores,	Podemos medir la capacidad y habilidad de respuesta con respecto a la calidad tanto del

	<p>considerando su desempeño en términos de calidad, cumplimiento de plazos, servicio al cliente, entre otros aspectos relevantes.</p>	<p>producto como del servicio a través de los servicios post venta que realiza la empresa</p>
<p>Gestión de relaciones con proveedores</p>	<p>Mantener una comunicación fluida y establecer relaciones sólidas con los proveedores, fomentando la colaboración y buscando oportunidades de mejora conjunta.</p>	<p>Tener un listado de proveedores y estar en constante contacto por los diferentes medios de comunicación, realizar periódicamente sondeos, encuestas acerca de la posición de la empresa con los diferentes proveedores</p>
<p>Análisis de mercado</p>	<p>Realizar investigaciones y análisis del mercado para identificar nuevas oportunidades, tendencias y proveedores potenciales</p>	<p>Con los conocimientos adquiridos en la materia de investigación de mercados procedemos a realizar un paso a paso para orientar la búsqueda y tener mejores resultados</p>

	que puedan beneficiar a la empresa.	
Análisis de costos	Realizar análisis de costos para identificar oportunidades de ahorro, optimización de gastos y eficiencia en la cadena de suministro	Se realizan cuadros comparativos con las diferentes propuestas teniendo en cuenta nuestro presupuesto, llegamos a la conclusión de manera conjunta expresando cada punto de vista de cada parte involucrada para un análisis más efectivo
Gestión de riesgos	Evaluar y gestionar los riesgos asociados a la cadena de suministro, como interrupciones en la entrega, fluctuaciones de precios, cambios en regulaciones, entre otros.	Analizamos de manera conjunta cuales son los posibles riesgos dentro de la operación, como los podemos erradicar o mitigar para realizar la función
Investigación de mercado	Realizar investigaciones de mercado para identificar nuevas tendencias, productos o	Con los conocimientos adquiridos en la materia de investigación de mercados procedemos a realizar un paso a paso para orientar la

	proveedores que puedan agregar valor a la empresa y mantenerla competitiva	búsqueda y tener mejores resultados
Gestión de la cadena de suministro	Coordinar y optimizar la cadena de suministro, asegurando una fluidez en los procesos de abastecimiento, almacenamiento y distribución de los productos.	Realizamos un sondeo de manera investigativa, utilizando motores de búsqueda como google, la misma página del proveedor o cualquier información que nos brinde más relevancia e información sobre toda la operación

En el cuadro anterior se puede ver la muestra de las diferentes actividades que se desarrollan desde el área de trabajo, como cada actividad aborda un objetivo, propuesta, mejora y como se desarrolla dicha actividad dependiendo de los recursos que utilizamos, tanto los recursos físicos como los humanos posibles para poder lograr el desarrollo de la actividad y dejar plasmado allí el ejercicio que se realizó con cada una de las diferentes actividades y que metodología, recursos o estrategias se implementaron para el desarrollo y culminación de la actividad

El proceso de práctica permitió una mayor comprensión de las fichas técnicas y los mecanismos de los equipos comercializados y reparados por la empresa, con el fin de analizar de manera eficiente con el objetivo reducir costos, brindar una mayor calidad en la cadena de suministro desde el punto de fábrica hasta el consumidor final, asimismo con el servicio pos-venta, intervenido, reparado y/o comercializado.

De otro lado, se permitió el análisis del mercado global, teniendo en cuenta los diferentes segmentos en los cuales la empresa incursiona y de los cuales puede tomar ventaja a partir de una metodología técnica que permita abordar cada necesidad, suplirla y brindar acompañamiento posterior al servicio, además de generar conciencia a los consumidores finales sobre lo que implica toda la cadena logística internacional durante el proceso de compra, venta o intervención del equipo.

<b>Actividad realizada</b>	<b>Logros significativos</b>	<b>Aspectos de mejora, sugerencias o recomendaciones (si aplica)</b>
----------------------------	------------------------------	--

<p>Identificar y seleccionar proveedores</p>	<p>Lograr identificar futuros proveedores basándome en los diferentes estándares (calidad, precio, tiempos de entrega, garantías) como objetivo poder minimizar costos, logística y poder responder a la necesidad</p> <p>De manera selectiva poder identificar las mejores ofertas en beneficio de la empresa</p>	<p>Para poder desarrollar a cabalidad una lista de proveedores posibles a elegir es necesario contar con diferentes herramientas de búsqueda e información que nos ayuden en la comunicación y selección de los proveedores que nos brinden solución a nuestras necesidades</p>
<p>Evaluación de proveedores</p>	<p>He aprendido a manejar la cartera para realizar las compras dependiendo del estado financiero de la empresa</p> <p>De manera selectiva y estratégica he podido poner en practica la identificación de proveedores a largo plazo y a corto plazo</p>	<p>La dependencia de un proveedor para la mayoría de operaciones teniendo en cuenta que es el único que nos cumple con mayor rapidez y los tiempos de entrega son acordes y propicios para el desarrollo de la</p>

	<p>He logrado poner en práctica las tácticas de negociación, etiqueta y protocolo en la evaluación de proveedores y cómo se comportan culturalmente</p>	<p>operación y garantizar el cumplimiento, se debería de personalizar a los proveedores y hacerlos aliados estratégicos, no únicamente limitarnos a comprar mediante el portal web sino solicitar un acompañamiento más riguroso teniendo en cuenta la frecuencia de compra y los montos</p>
<p>Análisis de mercado</p>	<p>Pongo en práctica y he podido entender algunos de los comportamientos del mercado, sus variaciones y a estar preparado para cualquier eventualidad logística que se presente</p>	

Análisis de costos	Poder tener la capacidad de identificar entre muchas ofertas y seleccionar el mejor costo, teniendo en cuenta calidad y tiempos de entrega	Para poder analizar y determinar un proceso de compra y como mitigar los costos en la operación sugiero tener estipulados al menos 5 proveedores con las características de la operación y costos desglosados para poder tomar una decisión más coherente
Gestión de riesgos	-Saber analizar e ir conociendo tanto proveedores como clientes para poder brindarle un manejo no específico para cada uno, sino más bien un modelo que me permita tener el control de la operación para mitigar los diferentes riesgos	
Investigación de mercado	Mediante las diferentes herramientas tecnológicas como son los PC, teléfonos inteligentes	Se sugiere poder indagar a profundidad los diferentes fabricantes y distribuidores

	<p>buscamos los motores de búsqueda para hacer una investigación más exhaustiva y minimizar costos</p>	<p>mundiales para poder tener un mejor acceso al stock en tiempo real y tener más opciones de donde elegir</p>
<p>Gestión de la cadena de suministro</p>	<p>Poder garantizar una cadena de suministro limpia, mitigando errores y reprocesos que se puedan presentar dentro de toda la cadena logística, gestión de compra, transito de la mercancía, recepción, nacionalización y ponerla a disposición del cliente justo a tiempo</p>	

El cuadro anterior, hace un recuento de los logros y avances de manera significativa, así como los aspectos de mejora y/o sugerencias dentro del proceso de práctica y la forma en cómo fueron abordadas a partir de las diferentes actividades desarrolladas para el mejoramiento continuo del área y de la empresa

En cuanto al desarrollo profesional, trabajar en compras te permite adquirir conocimientos sobre el mercado, proveedores y productos, lo que te convierte en un recurso valioso para la empresa, además se aprende a analizar datos más minuciosos y teniendo en cuenta factores que antes se pasaba por alto, realizar investigaciones de mercado y gestionar todo tipo de comunicación y contacto con proveedores y clientes lo que te brinda una visión más amplia del funcionamiento de la empresa

Algunos de los aportes de mayor relevancia y que fueron un reto dentro del proceso: La gestión de riesgos, poder evaluar y medianamente controlar hasta donde se permita la mitigación de todos los riesgos posibles dentro de la operación, riesgos asociados a las compras, como la dependencia de un solo proveedor o la volatilidad de los precios, implementando estrategias de reducción y diversificación

La colaboración interdepartamental, trabajar en colaboración con los diferentes departamentos para asegurar una alineación estratégica y optimizar los resultados en toda la cadena de suministro

Durante el proceso de práctica se logró una mayor comprensión del proceso logístico, tomando en cuenta los planteamientos teóricos y metodológicos adquiridos en el proceso de formación, llevados a la realidad misma de la empresa y de los servicios ofrecidos.

De otro lado, la práctica me permitió ampliar con mayor claridad el concepto de globalización y su implicación en la competitividad, en la mejora continua de los

procesos de compra, venta y acompañamiento pos-venta, al tiempo que me permite acceder a múltiples proveedores a nivel nacional e internacional.

Asimismo, la diversificación de proveedores internacionales, reduce la dependencia de un solo mercado y/o segmento, minimizando riesgos de interrupción dentro de la cadena de suministro y la implicación de esta en la mejora continua de los procesos pos-venta.

Para concluir puedo definir que dentro del proceso en el que estoy es claro analizar minuciosamente cada punto que pueda ser relevante antes de la toma de decisiones es decir para poder brindarle al cliente seguridad y suplir su necesidad es fundamental identificar proveedores confiables y confiables y competitivos en el mercado internacional, establecer relaciones sólidas con ellos y realizar un análisis exhaustivo de costos y riesgos. Además, es importante adaptarse a las regulaciones y normativas internacionales, así como las particularidades del mercado objetivo. La gestión eficiente de la cadena de suministro y la investigación de mercado adecuada también son clave para el éxito y poder seguir en expansión y evolución constante

Es importante destacar el acceso a los diferentes motores de búsqueda, la implementación de mecanismo tecnológicos y herramientas digitales que pueden contribuir al mejoramiento continuo y seguimiento a las operaciones nacionales e internacionales.

**REFERENCIAS**

Ryme, S. (2004). Ryme Soluciones Electrónicas Profesionales