



**PLAN DE MEJORAMIENTO PARA EL ÁREA DE COMPRAS DE LA
EMPRESA PLATERIA RAMIREZ; RAMIREZ JIMENEZ Y CIA S.A.S**

PLAN DE MEJORAMIENTO PARA EL ÁREA DE COMPRAS DE LA EMPRESA
PLATERIA RAMIREZ; RAMIREZ JIMENEZ Y CIA S.A.S

ERIKA ALEJANDRA ARISTIZABAL VERGARA

ISABELLA OBREGON GOMEZ

ASESOR:

HARRISON SANCHEZ SEVILLANO

INSTITUTO TECNICO NACIONAL DE COMERCIO SIMON RODRIGUEZ

“INTENALCO”

PROGRAMA DE TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

6TO SEMESTRE

CALI, VALLE 2024

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
1. Planteamiento del problema.....	6
1.1 Identificación del problema	6
1.2 Descripción del problema	6
1.3 Formulación del problema	9
1.4 Sistematización del problema	9
1.4.1 Objetivo general.....	9
1.4.2 Objetivos específicos.....	10
1.5 Justificación teórica.....	10
1.5.1 Justificación práctica	12
1.5.2 Justificación metodológica.....	13
1.6 Marcos de referencia	14
1.7 Marco Teórico:	16
1.8 Marco Conceptual:.....	23
1.9 Marco contextual:	24
1.10 Marco Temporal:.....	26
1.11 Marco Legal:.....	26
2. Diseño metodológico	28
2.1 Componentes investigativos	28
2.1.1 Línea de investigación.	31
2.1.2 Delimitación del objeto de estudio.	31
2.1.3 Población y muestra de objeto de estudio.	32
2.2 Técnicas e instrumentos.....	32
2.3 Esquema Teórico	34
2.3.1 El Análisis de procesos.	34
2.4 Procedimientos:	35
2.5 Pasos para estudio de procesos la empresa:	37
2.6 Pasos para calcular los costos de la propuesta	38
3. Reseña Histórica:	43
3.1 Tipo de empresa – Constitución:	44
3.2 Capital social:	45

3.3 Objetivo social:	45
3.4 Misión y Visión empresarial	46
Condiciones de entrega	49
3.6 Portafolio de productos:	50
3.7 Mercado	51
3.8 Evaluación financiera: Platería Ramírez (Estimación)	53
3.9 Análisis de la situación actual de la empresa	54
3.9.1 Análisis del sector, entorno económico en que se mueve la empresa	54
4. La competencia	55
4.2 Estrategias de mercadeo y ventas:	58
4.3 Matriz DOFA interna y externa	61
4.3 Matriz DOFA del sector	62
4.4.1 Estrategias DA, FA, FO, DO	63
4.5 Diagnóstico, formulación e implementación del plan de mejoramiento	63
4.5.1 Diagnóstico	63
4.6 La matriz DOFA de compras	64
4.7 Objetivos del área administrativa (Compras)	65
4.8 Objetivo general del área:	65
4.9 Implementación del plan de mejoramiento:	65
4.10 Estrategias:	66
5.1 Sistema de control y seguimiento	68
5.2 Presupuesto	72
6. Recomendaciones	73
7. Conclusiones:	74
8. Bibliografía	75
Bibliografía	75
9. ANEXOS	77

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo principal desarrollar un plan de mejoramiento de compras en la empresa Platería Ramírez, enfocado específicamente en la ineficiencia en el uso de los recursos de papelería. Mediante este plan, se busca optimizar los procesos de adquisición y gestión de materiales, con el fin de reducir costos y mejorar la eficiencia operativa en esta área clave de la organización con el objetivo de aumentar la eficiencia en las compras y reducir los costos asociados a este rubro. La gestión eficiente de los recursos de papelería es fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa, ya que garantiza el correcto abastecimiento de materiales necesarios para llevar a cabo las labores diarias.

Platería Ramírez es una empresa dedicada a la fabricación y venta de productos de plata, con una trayectoria de más de 20 años en el mercado. A lo largo del tiempo, la empresa ha experimentado un crecimiento significativo, lo que ha generado un incremento en el consumo de papelería. Sin embargo, se ha observado una ineficiencia en la gestión de estos recursos, lo que ha llevado a un aumento en los costos y a situaciones de desabastecimiento o exceso de inventario. Este plan de mejoramiento tiene como objetivo principal establecer prácticas y procedimientos que permitan optimizar la gestión de compras de papelería, a través de una adecuada planificación, análisis de proveedores, control de inventario y seguimiento de las tendencias del mercado. Asimismo, se busca mejorar la comunicación interna y externa en cuanto a las necesidades de papelería, estableciendo canales de comunicación efectivos entre los diferentes departamentos de la empresa y los proveedores. Con la implementación de este plan se espera lograr una reducción

en los costos de compra, un mejor aprovechamiento de los recursos y una mayor eficiencia en general en los procesos relacionados con la papelería en Platería Ramírez.

1. Planteamiento del problema

1.1 Identificación del problema

En la empresa Platería Ramírez S.A.S se identificó un problema en el área de compras administrativas que ha generado un impacto negativo en la eficiencia de los trabajadores, ya que no hay un abastecimiento de materiales y recursos necesarios. Esto ocasiona atrasos en cada área de trabajo y acumulación de estos.

1.2 Descripción del problema

La historia de la platería Ramírez comenzó en el año 1969, momento en el cual su fundador Jesús Alberto Ramírez comenzó dentro del sector de la joyería. Aunque no sería hasta el año 1979 hasta cuando la empresa tomó el nombre por el cual se la conoce actualmente, es decir Platería Ramírez.

Esta empresa fue creada con el objetivo de dar un buen trato y buenos artículos de joyería a los clientes, lo cual ha tenido mucho éxito, ya que con el tiempo ha conseguido ir abriendo cada vez más tiendas, es decir, hoy en día ya cuenta con 16 tiendas, a pesar de tener menos de medio siglo de vida.

Como en todo negocio, los inicios no fueron fáciles, ya que la empresa de joyería y platería Ramírez tuvo que aprender a adaptarse a las necesidades de sus clientes. Pero gracias a

su paciencia y tiempo, la empresa consiguió aprender lo que necesitaban sus clientes. Ante esta situación, la misma decidió ampliar su negocio a otras ciudades del país, lo cual hace que hoy en día la misma ya cuenta con 10 tiendas, 7 en Cali, 1 en palmira, 1 en Manizales y en Pereira, sus amplios y modernos espacios permiten vivir a sus clientes una experiencia a otro nivel. Es una marca icónica especialmente para los caleños, su calidad e innovación la han ubicado como una de las principales marcas de joyería de la región. Entre sus líneas ofrece plata, oro y bronce combinados con piedras preciosas y semipreciosas. recordando que la primera tienda la abrió en el centro comercial Unicentro Cali. Finalmente, con el objetivo de llegar a todo el mundo, la empresa decidió abrir su web PlateriaRamirez.com, para vender sus joyas en todo el mundo con una gran cantidad de imágenes de alta calidad, que muestra de manera detallada su diseño y características.

En esa empresa se observa un problema en el área de compras ya que, al momento de hacer pedido de los insumos necesarios para todo el personal de trabajo, el área de compras no se organiza para hacer los pedidos necesarios y esto se ve afectado negativamente en la eficiencia operativa y la capacidad de la empresa de cumplir sus objetivos empresariales y comerciales (Plateria ramirez, 2024).

Plan estratégico comercial para la empresa platería Ramírez			
Síntomas	Causas	Pronóstico	Control de pronóstico
Retrasos de los insumos por falta de proveedores o por incumplimiento.	Falta de proveedores confiables, ya que no se hacen pedidos continuamente ni son organizados.	La falta de comunicación con los proveedores podría afectar las relaciones a largo plazo y la obtención de condiciones favorables de compra en el futuro.	Establecer criterios claros para la selección de proveedores y así tener proveedores fijos aliados de la empresa.
Quejas por el mal canal que tiene la empresa para hacer el pedido de insumos.	Comunicación deficiente entre las áreas a la hora de hacer el pedido general.	Aumento de costos: La falta de planificación y negociación adecuada podría llevar a la adquisición de productos a precios altos.	Implementar herramientas que hagan más ordenado y fácil la toma y entrega de insumos.
Frustración constante en los trabajadores por el tiempo perdido y desgaste de estar pidiendo los mismos insumos varias veces.	Fallos en el sistema de seguimiento que maneja la empresa para que los colaboradores realicen sus solicitudes.		

1.3 Formulación del problema

¿Qué acciones se pueden implementar para la mejora en la entrega y distribución de los materiales de papelería en la empresa platería Ramírez S.A.S y tenga una mejor eficiencia?

1.4 Sistematización del problema

¿Reconocer los principales problemas que presenta actualmente el área de compras de la empresa platería Ramírez?

¿Qué estrategias se pueden realizar para la ejecución del plan de mejoramiento en la entrega de papelería en la empresa platería Ramírez?

¿Cuáles serían los costos y beneficios que tendría la empresa platería Ramírez aplicando el plan de mejoramiento en el área de compras?

¿Qué acciones debe de desarrollar la empresa platería Ramírez para una efectiva planificación en la entrega de papelería?

1.4.1 Objetivo general

Elaborar un plan de mejoramiento que organice y facilite la manera en la que actualmente se piden y se entregan los insumos para que no se reflejen más retrasos en las áreas administrativas de la empresa platería Ramírez de la ciudad de Cali.

1.4.2 Objetivos específicos

- Efectuar un análisis para identificar el problema que ocurre cuando se hace el pedido de los materiales de papelería en el área de compras en la empresa platería Ramírez S.A.S
- Plantear estrategias para la ejecución del plan de mejoramiento en el área de compras en la empresa platería Ramírez.
- Realizar planes de acción que logren el mejoramiento en la organización del área de compras y la entrega de los materiales de papelería más eficiente.
- Estimar los costos y beneficios que tendrá la empresa PLATERÍA RAMÍREZ S.A.S en la implementación del plan de mejoramiento en el área de compras.

1.5 Justificación teórica

Existen muchas teorías relacionadas con el funcionamiento de las empresas y entre ellas varias que aportan al crecimiento, desarrollo y mejoras continua, para este trabajo se hace necesaria la implementación de ella para poder llevar a cabo un plan de mejoramiento, donde se extrae una información importante que nos permita conocer un paso a paso para llevar a cabo las estrategias del trabajo, Uno de los autores destacados en la teoría de la gestión de la cadena de suministro es Michael Porter (Porter, 1985).

Se ha escogido La teoría de Michael Porter en el contexto de la gestión de la cadena de suministro, centrándonos en la importancia de la eficiencia y competitividad de una empresa y

cómo podemos aplicarla para mejorar el área de compras de la empresa Platería Ramírez para garantizar una gestión adecuada del inventario (Porter, 1985). Esto ayudará a optimizar los costos y mejorará la calidad del material, Algunos de los beneficios de una gestión optimizada de la cadena de suministro incluyen:

Mayor productividad: los sistemas para gestión de activos empresariales y el mantenimiento predictivo ayudan a que las máquinas y los sistemas funcionen de manera más eficiente.

Menos costos de la cadena de suministro: el uso de analíticas predictivas ayuda a eliminar las costosas "conjeturas", lo cual reduce los despilfarros y el riesgo de escasez.

Teoría de Max Weber con una concepción burocrática: tiene como objetivos principales: Prever el desempeño de la organización. A través de la división racional de las tareas de los trabajadores se puede proyectar la capacidad productiva, además de pensar propuestas para optimizarla o ampliarla (Weber, 1918).

Esto ayuda analizando factores que apoyen la eficiencia A través de los procesos rutinarios y estandarizados se pueden optimizar los recursos y materiales. Resultados de una manera que obtenga el máximo rendimiento, superior a cualquier otro modo de estabilidad o disciplina.

Se tiene la teoría de la administración estratégica; que se basa en un proceso de evaluación sistemática de una empresa define los objetivos a largo plazo, identifica metas y objetivos, desarrolla estrategias para alcanzarlos y recursos para realizarlos (Thompson, 2012).

Se trata de una poderosa herramienta de diagnóstico, análisis y toma de decisiones, que permitirá que la organización afronte los desafíos del entorno y adecuarse a los cambios con un esfuerzo sistemático orientado a lograr mayor eficiencia y compromiso. dando mayor producción a las operaciones, de investigación y el desarrollo, y los sistemas de información, para lograr el éxito de una organización que tanto necesita esta área.

La teoría clásica: se centra en definir la estructura para garantizar la eficiencia en todas las partes involucradas, sean estas, órganos (secciones, departamentos) o personas (ocupantes de cargos y ejecutantes de tareas). La tarea administrativa no debe ser una carga para las autoridades, sino más bien una responsabilidad compartida con los subordinados (Fayol, 1916).

Fayol creó escenarios propicios para la eficiencia administrativa y, por ende, para la generación de utilidades para la empresa. Estos escenarios estuvieron respaldados por un instrumento de investigación y aplicación de la práctica administrativa llamado proceso administrativo (prever, organizar, dirigir, coordinar y controlar). Es decir, una estructura de principios administrativos (14 en general), un estudio de las funciones de una empresa, el perfil idóneo de un gerente y su relación con la función que desempeña, y una filosofía completa de la práctica administrativa como ciencia y como materia académica en instituciones de enseñanza (Fayol, 1916).

1.5.1 Justificación práctica

Este proyecto ayudará a que se llegue a una pronta solución para la problemática de las áreas evidenciando en la empresa platería Ramírez, al realizar las investigaciones con conocimientos que se han adquirido en cada semestre en intenalco se puede identificar cada

variable que ha llevado este problema a ser tan grande y perjudicial para el resto de áreas, gracias a este trabajo se pudo encontrar una estrategia que hará que estos procedimientos sean más organizados y ágiles a la hora de pedir insumos.

Ayudará al grupo investigativo a tomar decisiones sabiamente y a realizar un proyecto investigativo para llegar a unas soluciones y estrategias objetivas ya sea para la empresa en la cual se labora actualmente o un emprendimiento futuro.

1.5.2 Justificación metodológica

Este proyecto se está realizando para ayudar a identificar y a solucionar la falta de eficiencia y comunicación que tiene en estos momentos la empresa y que ha causado mucho desorden en el área administrativa.

Se utilizará el método de investigación aplicada que es aquel que da respuesta a preguntas específicas enfocándose en la búsqueda y consolidación del conocimiento para aplicar estrategias a la problemática que se presenta en la empresa.

Otro método importante que se estará utilizando es el observatorio al estar dentro de la empresa platería Ramírez analizando cómo se maneja el área de compras e identificado por fuentes secundarias cuál es la raíz de esta falla que hoy se tiene como una problemática que está afectando tanto cada una de las áreas de la organización.

Se realizarán también las entrevistas para que las revisiones y testimonios muestran en qué procesos u operaciones están las fallas, desde una perspectiva mucho mejor ya que se estará escuchando a las personas que viven esta problemática a diario. ayudándose de la recolección de

los datos es la base del conocimiento, Estos datos se deben organizar de manera que brinden información pertinente que en últimas terminó con la generación de conocimiento.

1.6 Marcos de referencia

-El estudiante José Luis Álzate Mosquera realizó un trabajo acerca de una propuesta de mejoramiento enfocado en el área de compras para la empresa CRP S.A.S en el año (2017) (Álzate Mosquera, 2017).

La cual tuvo como objetivo un nuevo proceso de compras que pueda reducir sus riesgos operativos y administrativos que evalúe los factores que causan el retraso de las compras y cómo podríamos hacer para que el proceso de la entrega de los materiales sea más eficiente.

Llegaron a la conclusión que la mejor estrategia sería exigir a los proveedores de los insumos que cuenten con certificados de calidad para que los tiempos de entrega sean garantizados.

-Anyulli Osorio Madrid realizó un plan de mejora en el proceso de compras y suministros en la empresa inverbosques S.A en el año (2017) en la institución universitaria tecnológica de Antioquia facultad de ciencias administrativas y económicas administración financiera de la ciudad de Medellín (Osorio Madrid, 2017).

Del cual el objetivo es Implementar los diferentes formatos y políticas que permitan el buen funcionamiento del manual de compras y Determinar los beneficios para la organización al momento de utilizar un adecuado manual de procedimientos.

Llegando a la conclusión de la importancia de diseñar un manual de procedimientos con el fin de optimizar tiempo y obtener eficiencia laboral. Además, este proyecto permite afianzar conocimiento que conlleva a establecer nuevas normas o políticas en el manejo de cualquier proceso de la organización.

-Stephanie Soledad Rodríguez bernardo Realizó una tesis en gestión de compras y control de inventarios en la unidad de impresión e imagen Hp de la empresa máxima internacional S.A surquillo En el país lima Perú en el (2016) (Rodríguez Bernardo, 2016)

Esta tesis tuvo como objetivo determinar la eficiencia y control de los inventarios en el área compras en la organización y tener estrategias efectivas para que haya una mejor relación en el área de compras y los trabajadores que realizan sus actividades y necesitan sus insumos a tiempo.

Se ha concluido que la implementación de herramientas tecnológicas y de técnicas especializadas en la gestión compras han sido capaces de generar valor en la administración de almacén de la empresa. Los resultados obtenidos en la presente investigación nos refieren que existe una relación positiva y moderada entre la gestión de compras y la administración de almacén en la empresa Máxima internacional S.A

1.7 Marco Teórico:

Para el desarrollo de esta investigación se requiere estudiar las teorías administrativas propuestas por los diferentes autores que ven a una organización desde distintas perspectivas, pero sin duda todas van dirigidas a lograr los objetivos propuestos con eficiencia y efectividad.

Se puede decir que para esta organización el área de compras es muy fundamental y sin él no podría la empresa seguir en funcionamiento es importante que esta área sea la mayor eficiente en su papel.

Teoría de la Administración Científica:

Desarrollada por Frederick Taylor, se centra en la optimización de los procesos y la mejora de la eficiencia en el trabajo. Su concepto principal es el estudio científico de los métodos de trabajo para identificar la manera más eficiente de realizar las tareas.

En el caso de la platería Ramírez y su área de compras, esta teoría aporta varios beneficios:

Análisis de tiempos y movimientos: Permite estudiar y analizar detalladamente cada paso del proceso de adquisición de suministros y papelería, identificando posibles ineficiencias y buscando formas más rápidas y efectivas de realizar las tareas.

Establecimiento de estándares: Ayuda a establecer estándares claros de desempeño en el área de compras, definiendo metas cuantificables en términos de tiempo, costos y calidad. Esto facilita la evaluación del rendimiento y la identificación de oportunidades de mejora.

Capacitación y especialización: La teoría promueve la capacitación y especialización del personal en tareas específicas. En el área de compras, esto puede implicar brindar entrenamiento en técnicas de negociación, análisis de proveedores, gestión de inventario,

entre otros aspectos relevantes para mejorar la eficiencia en la adquisición de suministros de papelería.

Establecimiento de incentivos: Taylor propuso el sistema de incentivos basado en el rendimiento para motivar a los trabajadores a alcanzar los estándares establecidos. En el área de compras, esto puede traducirse en la implementación de programas de reconocimiento y recompensas para aquellos empleados que logren metas específicas, como reducción de costos, mejora en los tiempos de entrega o negociación exitosa con proveedores (Taylor, 1911).

La teoría de la Administración Científica aporta a la platería Ramírez en el área de compras al permitir identificar y mejorar la eficiencia en los procesos de adquisición de suministros y papelería mediante el análisis científico, el establecimiento de estándares, la capacitación especializada y el uso de incentivos para motivar al personal y así hacer que estos procesos vuelvan a esta área más eficaz en la entrega de ellos.

Teoría de las Relaciones Humanas:

Esta teoría se aplica al fomentar relaciones positivas con proveedores, clientes y empleados. Los beneficios incluyen una mayor confianza y lealtad de los proveedores, una mejor comprensión de las necesidades y expectativas de los clientes, y una mayor motivación y compromiso por parte de los empleados.

Se promueve la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y un ambiente laboral positivo.

La teoría de las relaciones humanas aporta a la platería Ramírez en el área de compras de suministros de papelería al mejorar la gestión de las relaciones con todas las partes involucradas, lo que resulta en mejores resultados comerciales y un entorno laboral más satisfactorio, para tener así una base sólida, fortaleciendo las conexiones y generando resultados positivos en su desempeño en las áreas (Mayo, 1930).

Teoría de la Contingencia:

Sugiere que no existe una única forma de organizar una empresa y que la estructura y funciones de cada área, incluyendo compras y papelería, deben adaptarse a las circunstancias y necesidades específicas de la empresa para maximizar su eficiencia y beneficios.

La teoría de la contingencia puede aportar el concepto de adaptabilidad y flexibilidad en la toma de decisiones relacionadas con las compras, teniendo en cuenta las variables y circunstancias específicas de cada situación para optimizar los procesos y resultados.

La teoría de la contingencia sostiene que no hay una única forma correcta de organizar o gestionar una empresa, y que las decisiones deben ajustarse a las condiciones particulares del entorno y los recursos disponibles y contextos específicos. Se basa en investigaciones empíricas y estudios comparativos de diversas organizaciones para comprender cómo diferentes enfoques pueden ser más adecuados en diferentes situaciones (Fiedler, 1964).

La teoría de la contingencia le brinda a la Platería Ramírez en el área de compras la capacidad de adaptarse a las circunstancias cambiantes del mercado, ajustando su enfoque y estrategias de compra según las necesidades específicas de la empresa y las condiciones del entorno, lo que puede conducir a una mayor eficiencia y mejores resultados en el proceso de adquisiciones de los materiales de papelería.

Teoría del Enfoque de Sistemas:

Desarrollada por Ludwig von Bertalanffy, un biólogo y teórico de sistemas austriaco, en la década de 1950, como una forma de abordar la complejidad de los sistemas y promover un enfoque integrado en la gestión empresarial.

Sostiene que un sistema es más que la suma de sus partes individuales, y que, para comprender completamente su funcionamiento, es necesario analizar las interacciones y relaciones entre las diferentes partes. Esta teoría enfatiza la importancia de considerar los sistemas en su totalidad, identificar las interdependencias y retroalimentaciones entre sus componentes, y buscar soluciones integradas y holísticas para mejorar el rendimiento y la eficiencia del sistema (Bertalanffy, 1950).

Esta teoría se dedica a comprender y analizar cómo los diferentes elementos de un sistema interactúan entre sí y cómo afectan el funcionamiento general de la organización.

Aporta a la empresa platería Ramírez en el área de compras y papelerías un enfoque integral y estratégico que permite comprender las interdependencias y relaciones entre los diferentes elementos del sistema de compras, identificar oportunidades de mejora, optimizar la eficiencia y reducir costos. Proporciona una visión holística que permite tomar decisiones

informadas y alineadas con los objetivos de la empresa, fomentando una gestión más eficiente y efectiva en el proceso de adquisición de recursos de papelería.

Teoría de la Calidad Total:

William Edwards Deming, Joseph Juran y Philip Crosby. Se dedica a mejorar los procesos y resultados organizacionales a través del enfoque en la calidad y la excelencia.

Es un enfoque gerencial que busca involucrar a todos los miembros de la organización en la mejora continua de la calidad. Se propone mediante la implementación de prácticas y herramientas como el control estadístico de procesos, el aseguramiento de la calidad, el trabajo en equipo y el enfoque en las necesidades y expectativas del cliente.

Mediante la implementación de este sistema una empresa obtiene ciertas ventajas. Primero, un sistema de gestión de la calidad verificado significa que se cumple con las expectativas de los clientes. Segundo, una organización puede demostrar sus propios requisitos internos y externos (William Edwards Deming, 1950 - 1980).

Según Harrington & Mathers (1997) y Hoyle (2007), un sistema de gestión de la calidad aplicado de la forma correcta puede ofrecer los siguientes resultados:

Mejora en el control del proceso.

Disminución de costos / gastos.

Incremento de la cuota del mercado.

Esta teoría aporta a Platería Ramírez en el área de compras al promover la adquisición de productos y recursos de papelería que cumplan con altos estándares de calidad, garantizando la satisfacción del cliente interno y externo para que la empresa tenga un rendimiento general.

Teoría de la Administración por Objetivos:

Desarrollada por Peter Drucker en la década de 1950 se define como un enfoque gerencial que se centra en el establecimiento y cumplimiento de metas específicas.

Se basa en la definición clara de metas y objetivos, la asignación de responsabilidades, el establecimiento de indicadores de desempeño y la evaluación periódica del progreso hacia dichos objetivos.

Es un enfoque gerencial que se basa en establecer metas específicas y medibles, tanto a nivel individual como departamental, con el fin de alinear los esfuerzos de los empleados con los objetivos generales de la organización. En el contexto de compras en la empresa Platería Ramírez, la APO implica establecer metas claras y cuantificables para el departamento de compras, que estén alineadas con los objetivos estratégicos de la empresa, y utilizar indicadores de desempeño para evaluar el progreso hacia dichos objetivos (Drucker, 1954).

Esta teoría hace que se nos ofrezca una mejora en la eficiencia y en la adquisición de materiales y garantizar la disponibilidad oportuna de suministros. Esto permite tener una mayor visibilidad y control sobre los procesos de compra, optimizando los recursos y asegurando que se cumplan los objetivos estratégicos de la empresa en términos de abastecimiento y gestión de materiales.

Teoría de la Administración Estratégica:

La teoría de la administración estratégica es desarrollada por expertos en administración y estrategia empresarial. Su fundamento se basa en identificar, planificar y ejecutar estrategias para lograr los objetivos y metas de una organización en el contexto de compras.

Se utiliza para desarrollar y aplicar estrategias que optimicen el proceso de adquisición de bienes y servicios. Esto incluye la identificación de proveedores, negociación de contratos, gestión de riesgos y búsqueda de eficiencias en los costos. La teoría ayuda a las organizaciones a tomar decisiones informadas y a alinear sus compras con los objetivos estratégicos de la empresa (Arthur A. Thompson, 2008).

Esta teoría también aborda casi todas las demás ya que esta teoría la generaliza con todas y pone la importancia de la evaluación y selección de proveedores, la gestión de la cadena de suministro, la implementación de prácticas de compras sostenibles, la optimización del inventario, el análisis de costos y la mejora continua en los procesos de adquisición. También se enfoca en la colaboración con los proveedores, el desarrollo de alianzas estratégicas y la mitigación de riesgos en la cadena de suministro.

Esta teoría nos ofrece una identificación y gestión de los costos asociados, buscando maximizar la eficiencia y minimizar los gastos en este plan de mejora en el área de compras en Platería Ramírez.

1.8 Marco Conceptual:

- **Facultad:** Autoridad o derecho que tiene una persona en función de su cargo o de su empleo para hacer ciertas cosas.
- **Afianzar:** Hacer que una cosa inmaterial adquiera firmeza o solidez, garantizar o asegurar.
- **Adquisición:** Refiere al proceso de comprar bienes, servicios o materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- **Abastecimiento:** Se refiere a la gestión de la provisión constante y oportuna de insumos y materiales necesarios para la producción u operación de la organización.
- **Suministro:** Hace referencia al flujo de bienes o servicios desde los proveedores hacia la organización.
- **Selección de proveedores:** El proceso de evaluar y elegir a los proveedores más adecuados en función de diversos criterios como calidad, precio, confiabilidad y capacidad de entrega.
- **Evaluación de proveedores:** El seguimiento y análisis periódico del desempeño de los proveedores para garantizar que cumplan con los estándares de calidad y servicio requeridos.

- Cadena de suministro: La red completa de actividades y procesos involucrados en la adquisición, producción y distribución de bienes y servicios, incluyendo a los proveedores y clientes.
- Sourcing estratégico: La estrategia para identificar y seleccionar proveedores estratégicos que puedan aportar un valor significativo a la organización.
- Compras sostenibles: La consideración de factores sociales, ambientales y éticos al tomar decisiones de compra para garantizar la responsabilidad corporativa.
- Aprovisionamiento justo: La búsqueda de relaciones de negocio equitativas y éticas con los proveedores, promoviendo prácticas comerciales justas.

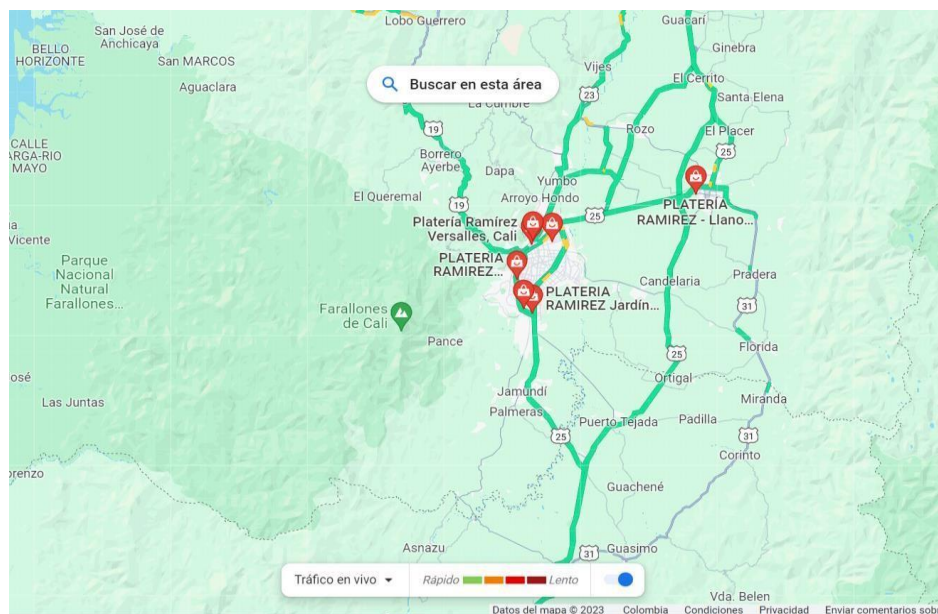
1.9 Marco contextual:

Santiago de Cali, una ciudad antigua fundada por Sebastián de Belalcázar, se caracteriza por ser una ciudad empresarial y emprendedora en un distrito colombiano y capital del valle del cauca y la tercera ciudad más poblada de Colombia. Está situada en la región del norte del valle. Geográficamente la ciudad se ubica en el Valle del Río Cauca formado por la cordillera occidental y la cordillera central de la región andina. Es la única gran ciudad de Colombia que posee un acceso rápido al Océano Pacífico, está situada 114 km de Buenaventura, principal puerto del país.

Fue fundada el 25 de julio de 1536 por Sebastián de Belalcázar, lo que la convierte en una de las ciudades más antiguas de América.

La sede administrativa de Platería Ramírez está ubicada en el norte de Cali en el barrio san Vicente comuna 4, siendo una parte central de la ciudad rodeada de supermercados como: super inter y negocios empresariales como almacenes sí; casas de diseñadores, tiendas de productos masglo, empresas como GVS global video systems, alrededores como la pasarela en el norte, platería Ramírez queda justo al frente de la nueva eps.

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Cali ha sido desde la década pasada uno de los más bajos entre las ciudades colombianas. Cerca del 78% de los caleños están en edad de trabajar (más de 18 años). En el 2005 por primera vez en 6 años la ciudad presentó un índice de ocupación por encima del 60%, lo cual confirma el buen estado de la economía, liderada principalmente por el crecimiento en industria manufacturera, la agricultura y el comercio entre otros.



1.10 Marco Temporal:

La investigación se propone llevar a cabo para el desarrollo del plan de mejoramiento en la empresa Platería Ramírez, la cual queda ubicada en Av. 4 Nte. #24n56 del Barrio san Vicente, dicha investigación se desarrollará en el transcurso de agosto a noviembre y de febrero a mayo del año 2024, donde se realizará una estructura para tomar decisiones como el sourcing de proveedores y como siguiente paso se plantean las estrategias que ayudaran a resolver esta problemática sucesivamente.

1.11 Marco Legal:

Código sustantivo del trabajo: La finalidad primordial de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre los empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.

Ley 789 de 2002: Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo.

ISO 9001:2008 compras de productos tangibles o servicios: establece los requisitos que una empresa debe cumplir para tener un sistema de gestión de la calidad instaurado en un sistema productivo.

Ley No.340-06: rigen la contratación pública relacionada con los bienes, obras servicios y concesiones del estado, así como las modalidades que dentro de cada especialidad puedan considerarse.

La Ley 80 de 1993 expidió con fundamento en el inciso final del Artículo 150 de la Constitución Política que atribuye al Congreso la competencia de expedir el Estatuto General de Contratación Pública y en especial de la administración nacional.

Decreto 679 de 1994 que reglamenta diferentes aspectos de la Ley 80, entre ellos, la certificación de la calidad de los bienes y servicios; la exigencia de requisitos para la participación de consorcios o uniones temporales en las licitaciones y contratos, la definición de las sociedades anónimas abiertas, la desconcentración de los actos y trámites contractuales, la delegación de la facultad de celebrar contratos, la definición de las normas aplicables en los contratos estatales, el cumplimiento del principio de reciprocidad, la calificación del origen nacional de los bienes o servicios, la aplicación de la desagregación del silencio administrativo positivo a las solicitudes relacionadas con la ejecución del contrato, la obligación y los efectos de la constitución de la garantía única para respaldar las obligaciones contractuales.

Decreto 855 de 1994 que reglamenta el estatuto en materia de contratación directa;

Decreto 856 de 1994, que regula el funcionamiento del registro de proponentes en las cámaras de comercio;

Decreto 1.584 de 1994, que reglamenta la clasificación y calificación en el registro de proponentes, particularmente en aspectos de origen técnico, financiero, de capital y experiencia.

Decreto 1.985 de 1994 que modifica aspectos relativos a la delegación para contratar previsto en el Decreto 679 de 1994

Decreto 591 de 1991, Artículos 2, 8, 9, 17, y 19, regula las compras destinadas al fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico.

Ley 142 de 1994, regula los servicios públicos domiciliarios.

Ley 143 de 1994, regula la generación, transmisión, interconexión y comercialización de electricidad.

Debe tenerse en cuenta que las empresas estatales de hidrocarburos, por autorización expresa de la Ley 80 de 1993 (Estatuto de Contratación) tienen sistemas especiales de contratación. Además, la contratación de las entidades prestadoras de servicios públicos domiciliarios y las actividades dedicadas al fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico, cuentan igualmente con sistemas especiales de contratación.

2. Diseño metodológico

2.1 Componentes investigativos

El trabajo realizado corresponde a un tipo de investigación descriptiva ya que se describe la realidad de la empresa que enfrenta actualmente por lo se plantea el plan de mejora para los insumos de papelería, realizada por el área compras de la empresa Platería Ramírez S.A.S ubicada en la ciudad de Cali.

Se adjunta la definición de Hernández, Fernández, y Baptista (2006)

Según, Hernández, Fernández, y Baptista (2006) señalan que una investigación descriptiva consiste en presentar la información tal cual es, indicando cual es la situación en el

momento de la investigación analizando, interpretando, imprimiendo, y evaluando lo que se desea.

Así mismo Bavaresco (2001), indica que las investigaciones descriptivas van hacia la búsqueda de aquellos aspectos que se desean conocer y de los que se pretenden obtener respuestas, describiendo y analizando sistemáticamente sus características. A este respecto, Chávez (2007) indica que los estudios descriptivos se dirigen a describir las características del fenómeno de estudio, estableciendo las propiedades de su estado real, sin enunciar las hipótesis, orientándose a recolectar informaciones relacionadas con el estado real de las personas. Estos estudios buscan especificar las propiedades más importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno, como en este caso, la problemática por la necesidad de analizar y desarrollar un sistema de gestión de la seguridad y salud laboral. Cada investigación tiene un nivel de conocimiento científico, el cual ayudará a definir el tipo de investigación.

También, podemos decir que este método cualitativo lo aplicamos en el trabajo donde se involucran la recolección de datos utilizando técnicas que no pretenden medir ni asociar las mediciones con números, tales como observación no estructurada, entrevista abiertas, revisión de documentos, discusión en grupos, evaluación de experiencias personales, inspección de historias de vida, análisis semánticos y de discursos cotidianos, interacción con grupos o comunidades, e introspección. (Mendoza y amp; Hernández-Sampieri, 2018).

En este trabajo también podemos ver que se adecúa a la investigación no experimental, en donde no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador, a partir de esta, se deriva la investigación

transeccional o transversal la cual se encarga de recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (o describir comunidades, eventos, fenómenos o contextos). (Montemayor y amp; Cáceres, 2015).

Las fuentes de información necesarias para el objeto de investigación son:

Primarias: Son importantes en un trabajo porque proporcionan información de primera mano y directa sobre este tema en específico. Estas fuentes permiten obtener datos originales, sin filtrar ni interpretar por terceros, lo que brinda mayor credibilidad y precisión en la investigación o análisis realizado. Además, utilizar fuentes primarias ayuda a obtener una comprensión más profunda y detallada de la situación actual de la empresa Platería Ramírez.

Entrevistas y testimonios directos de personas proporcionan información de primera mano y experiencias personales relacionadas con esta área dentro de la empresa, lo que brinda una comprensión más profunda y realista de la situación. Estas fuentes permiten obtener perspectivas únicas, opiniones expertas y detalles que no se pueden obtener de otras fuentes.

Secundarias: En este trabajo de área de compras, algunas fuentes secundarias y conceptos que tendremos en cuenta son:

Publicaciones especializadas: Leer revistas, libros y artículos académicos o profesionales sobre compras que nos puedan brindar más información de cómo abordar estos temas de la falta

de ineficiencia en esta área para mantenerse actualizado sobre nuevas estrategias, tecnologías y tendencias en este campo.

2.1.1 Línea de investigación.

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Técnico Profesional en procesos Administrativos del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Mejoramiento de la Productividad en las Organizaciones; Sublíneas de Investigación: mejoramiento empresarial.

2.1.2 Delimitación del objeto de estudio.

La investigación del presente proyecto será ejecutada en la empresa Platería Ramírez, ubicada en la Ciudad de Cali (Valle). Para el desarrollo del objetivo principal de esta investigación se estudiará la información relacionada con el área de compras de la empresa.

Académicamente el proyecto se encuentra enmarcado dentro del área del conocimiento en Gestión administrativa, y el objeto de estudio de este trabajo es el análisis de la información relacionada con el bajo abastecimiento de materiales y recursos necesarios para desarrollar las actividades laborales. Que se implementará en la empresa Platería Ramírez de la ciudad de Cali.

2.1.3 Población y muestra de objeto de estudio.

Este proyecto propone una mejora en el proceso de compra de insumos en la empresa Platería Ramírez ubicada en Cali, valle, una empresa del sector de joyería, que apruebe la realización de un plan de acción, necesario como punto de referencia, para conseguir el mejoramiento de sus prácticas, administrativas, acarreando beneficios económicos, mejorando los tiempos estimados para cada labor y que se halle un orden en todas las variables que conlleva esta área en específico. Con lo anterior, la población a estudiar será la empresa Platería Ramírez, y la muestra que se tomará para realizar el estudio será el área de compras de la empresa Platería Ramírez

2.2 Técnicas e instrumentos

Diagnósticos específicos:

Se caracteriza por centrarse en aquellos procesos más concretos, es decir estudian diferentes aspectos del mercado, estados financieros o procesos de gestión como son inventarios, productividad, red de ventas, y cualquier otro proceso relacionado con la actividad de la empresa, estos son más precisos y concretos. En el área de compras en la papelería platería Ramírez es una herramienta que permite analizar detalladamente las diferentes variables que están afectando la disponibilidad de insumos. A través de este diagnóstico, se pueden identificar los puntos críticos del proceso de compra, tales como problemas en la planificación, proveedores poco confiables, falta de seguimiento a los pedidos, entre otros. Con esta información detallada, se pueden implementar medidas correctivas y estratégicas que permitan optimizar la gestión de

compras, asegurando así un abastecimiento adecuado de insumos y evitando futuras situaciones de escasez.

Evaluación: Estableceremos un baremo que nos permitirá evaluar la situación actual de la empresa, centrándonos sobre aquellos puntos los cuales deseemos realizar el diagnóstico: consumidores, calidad, compras, finanzas, proceso de producción, etcétera.

Visión detallada o concreta: en este punto es cuando el equipo o persona encargada de realizar el diagnóstico se centran especialmente en recoger toda la información posible acerca del apartado concreto de la empresa por el que se está interesado estudiar, este proceso es posible gracias a la obtención de imágenes, tablas, gráficos, entrevistas, y toda clase de recursos que permitan conocer de primera mano la situación o tema a analizar.

Cálculos: llegados a este punto y con la información recogida de la fase anterior, es establecer el estado del tema y en qué nivel está según el baremo que se haya querido fijar.

Conclusiones: Se procesa y analiza toda la información que se ha recogido y se estudia para evaluar y conocer los motivos que impiden alcanzar aquellos parámetros que en su momento se establecieron. Conociendo los problemas o causas negativas del apartado seleccionado, será mucho más fácil encontrar las soluciones.

De acuerdo con el análisis, es importante que se tengan en cuenta los aspectos mencionados, ya que, de esta forma, la presente investigación podrá tener los efectos esperados al interior de la empresa Platería Ramírez de la ciudad de Cali, Colombia.

2.3 Esquema Teórico

2.3.1 El Análisis de procesos.

En platería Ramírez en el área de compras, se ha identificado una notable falta de eficiencia en el manejo de la papelería. Se han observado demoras en la solicitud y entrega de suministros de oficina, así como una falta de organización en el registro y control de inventario. Estos problemas han generado retrasos en las actividades diarias, obstaculizando la productividad del equipo de compras y generando costos innecesarios para la empresa.

Prioridades:

- Establecer un sistema automatizado de solicitud y seguimiento de suministros de papelería para agilizar el proceso y reducir los tiempos de espera.
- Implementar un sistema de control de inventario eficiente que permita llevar un registro actualizado de los suministros disponibles y evitar la falta de productos esenciales.
- Mejorar la organización y el almacenamiento de la papelería para facilitar el acceso y evitar pérdidas o desperdicios.

Escenario: Este proceso de investigación se va a realizar en la empresa platería Ramírez, específicamente en el área de compras, favoreciendo tanto a empleados, como a la evolución y desarrollo de la empresa; en un ámbito administrativo.

Alcance: Con este análisis se desea llegar a proponer un plan de mejora en el área de compras para la empresa platería Ramírez.

Método: El enfoque del análisis se centrará en evaluar el proceso actual de compras en Platería Ramírez, identificando áreas de mejora y para realizar esto con datos reales debemos de recoger datos, utilizando métodos como entrevistas con el personal de compras y con los colaboradores que hacen uso de insumos pedidos, análisis de tiempos de entrega de los proveedores y del encargado del área de compras con los colaboradores, revisión de procesos internos y encuestas a proveedores para evaluar la eficacia de la comunicación y colaboración.

Definir el equipo: Para llevar a cabo el análisis en el área de compras de Platería Ramírez, se podría formar un equipo abarcador que incluya miembros del departamento de compras, de logística, y asesores especializados en procesos empresariales. ya que así la colaboración de diversas perspectivas facilitará una evaluación integral y efectiva. Se reunirán a todos para darles una capacitación acerca del proyecto investigativo y se les explicara lo que deben de analizar para así obtener resultados efectivos.

2.4 Procedimientos:

A continuación, se explica cómo se procederá para obtener los resultados esperados de acuerdo con cada uno de los objetivos planteados en el capítulo dos del presente proyecto:

Fases del diagnóstico en la empresa platería Ramírez. El diagnóstico empresarial platería Ramírez S.A.S. se hará de la siguiente manera:

Amenazas:

Escasez de suministros que afectan las operaciones diarias

Aumento de costos por compras urgentes a precios más altos

Retrasos en la entrega de los suministros que afecta la productividad y el cumplimiento de plazos.

Debilidades:

Falta de seguimiento y control, sobre el inventario y dificultad para identificar los problemas y las necesidades.

Poca diversidad de proveedores ya que puede afectarse en la falta de opciones a la hora de comprar.

Falta de tecnología a no adaptarse a herramientas tecnológicas para la realización de compras de los insumos

Causa: Demoras en la entrega de insumos y falta de buenos proveedores

Efecto: interrupciones en la producción e inventarios ineficientes, Se recopilieron las posibles causas y efectos del problema de la empresa.

2.5 Pasos para estudio de procesos la empresa:

Pasos para estudio de procesos de la empresa platería Ramírez. Mediante una revisión minuciosa se debe determinar los procesos que está llevando la empresa platería Ramírez, y diagnosticar qué acciones se deben mejorar para potencializar el proceso e insertar a la empresa dentro del ámbito de calidad y eficiencia.

En las diferentes áreas ya sea administrativa, donde se implementará la evaluación de proveedores, realizando un análisis detallado de los proveedores actuales y potenciales para

identificar aquellos que cumplan con calidad, confiabilidad y tiempos de entrega, buscando también establecer relaciones con nuevos para no tener dependencia, Luego se realizará un nuevo contrato con los proveedores para establecer condiciones que beneficien a ambas partes, se implementará un sistema (una página) tecnológica para gestionar las compras de una manera organizada y rápida para así poder hacer un seguimiento de los insumos que se solicitan y de los que se entregan.

Después de haber realizado esto se deberá capacitar a los colaboradores acerca del uso del aplicativo y del orden que se tendrá para que cada área pida los insumos necesarios. Como último paso, después de que la idea sea aprobada se deberá monitorear el desempeño y evaluar la eficiencia del proceso de compras, como el tiempo de entrega, la calidad de los insumos y la satisfacción del cliente interno. Se realizan revisiones periódicas para adaptar y mejorar continuamente las prácticas en función de los resultados y las necesidades cambiantes de la empresa.

La implementación de este plan de mejoramiento debería contribuir a optimizar el proceso de compras, garantizar la disponibilidad oportuna de insumos y fortalecer la administración general de Platería Ramírez En el área de compras en la cual se hará un trabajo que se proporcione.

2.6 Pasos para calcular los costos de la propuesta

El cálculo de los costos y beneficios en la implementación de la propuesta sobre el plan de mejoramiento de la empresa Platería Ramírez S.A.S, se hará de la siguiente forma:

A continuación, un ejemplo para investigar sobre la elaboración de nómina:

Costes laborales internos:

1. Identifica todos los gastos relacionados con la compra de papelería, como la adquisición de suministros, materiales y equipos necesarios.
2. Calcula el costo total de los productos y servicios adquiridos, incluyendo el costo de compra, impuestos y gastos de envío.
3. Considera los costos indirectos asociados con la gestión de compras, como el tiempo y los recursos utilizados para buscar proveedores, negociar contratos y dar seguimiento a los pedidos.
4. Evalúa la eficiencia en el proceso de compras, identificando posibles áreas de mejora para reducir costos, como la optimización del inventario, la negociación de mejores precios con proveedores o la implementación de sistemas automatizados como software que te facilite la digitación de ellos.

Es necesario contar con un sistema contable adecuado para llevar un registro preciso de los costos y realizar análisis detallados.

Investigar los materiales para el proyecto. estimar los gastos en herramientas y materiales:

En platería Ramírez, los materiales de papelería básicos que generalmente se necesitan son:

Papel: hojas blancas para impresiones, papel de carta, papel membretado, papel de colores, papel para notas adhesivas.

Sobres: sobres tamaño estándar para correspondencia y envío de documentos. Bolígrafos y lápices: instrumentos de escritura para tomar notas o firmar documentos. Carpetas y archivadores: para organizar y almacenar documentos.

Clips y sujetapapeles: para unir y mantener juntos documentos. Grapadora y grapas: para unir varias hojas de papel.

Tijeras y cortadores: para cortar o abrir paquetes.

Notas adhesivas y marcadores: para resaltar información importante o tomar notas rápidas. Cinta adhesiva y dispensador: para sellar sobres o fijar documentos.

Calculadora: para realizar cálculos matemáticos.

Los gastos de papelería pueden variar dependiendo del tamaño y las necesidades específicas de la empresa. Sin embargo, para una empresa con un capital amplio, se podría estimar un presupuesto anual para papelería que podría oscilar entre varios cientos a varios miles de dólares, considerando la adquisición regular de los materiales mencionados anteriormente, así

como posibles compras adicionales de suministros especializados o personalizados. Es importante realizar un seguimiento de los gastos y buscar proveedores confiables para obtener precios competitivos y optimizar el presupuesto asignado.

Destinar dinero para herramientas como la creación de un software (un aplicativo) en donde los colaboradores puedan realizar el pedido de los insumos de una manera organizada, tecnológica y eficaz.

Establecer un amortiguador financiero o “Haz bajo la manga”. Es importante y necesario tener un porcentaje de dinero destinado a sobrecostos, pago de horas extras o aumentos de los costes de los suministros durante el desarrollo del proyecto:

Se sugiere destinar al menos un 10-20% del presupuesto total como reserva para hacer frente a posibles sobrecostos, pagos de horas extras u aumentos inesperados en los costos de suministros durante el desarrollo del proyecto. Esto ayudará a mitigar riesgos y asegurar que haya suficiente capital disponible para hacer frente a situaciones imprevistas.

- Monitorizar el consumo del presupuesto:
- Se realiza un seguimiento detallado de los gastos de papelería.
- Se utilizarán hojas de cálculo o software especializado para registrar y calcular los gastos.
- Establecer informes periódicos para analizar los gastos y compararlos con el presupuesto asignado.

- Realizar ajustes en el presupuesto si es necesario, para asegurarte de que esté alineado con el consumo real.
- Si se detectan excesos compras de insumos de papelería, toma medidas inmediatas para reducir los gastos y evitar desviaciones significativas del presupuesto.
- Buscar oportunidades de negociación para obtener mejores precios en la compra de papelería.

Conclusiones:

Este trabajo de plan de mejoramiento de compras ha demostrado la importancia de optimizar los recursos de papelería en la empresa Platería Ramírez. Se ha evidenciado que existe una notable ineficiencia en la gestión de estos recursos, lo cual resulta en un desperdicio de tiempo y dinero para la compañía. A través de un exhaustivo análisis de la situación actual, se ha identificado que existen procesos redundantes y falta de control en la adquisición y utilización de la papelería. Esto ha generado una acumulación innecesaria de productos y una falta de visibilidad de los mismos, lo cual dificulta la toma de decisiones a la hora de realizar nuevas compras.

El plan de mejoramiento propuesto se basa en la implementación de medidas que buscan optimizar la gestión de los recursos de papelería. Esto incluye la creación de un inventario actualizado, la definición de procesos más eficientes de adquisición y consumo, así como la

capacitación del personal en la correcta utilización de los recursos. Además, se contempla la implementación de políticas de control y seguimiento, que permitan asegurar que se están realizando las compras necesarias y que los recursos de papelería se están utilizando de manera adecuada. En resumen, este plan de mejoramiento busca convertir a la empresa Platería Ramírez en un referente de eficiencia en el área de compras de papelería, logrando así optimizar recursos y maximizar su desempeño.

Recomendaciones: se le recomienda a la empresa platería Ramírez añadir días de capacitaciones continuas al personal de compras para mejorar su conocimiento sobre los procedimientos y prácticas en gestión de compras, implementando un sistema de monitoreo de desempeño para evaluar continuamente la eficiencia del área de compras y realizar ajustes según sea necesario. Por último, utilizar sistemas de gestión de compras automatizados para agilizar los procesos, desde la solicitud de compra hasta la aprobación y entrega eficiente de los insumos a cada uno de los empleados de las áreas para que no haya retrasos en su trabajo.

3.Reseña Histórica:

Platería Ramírez fue fundada el 11 de diciembre de 1996 en la ciudad de Cali por el visionario Jesús Alberto Ramírez un artesano colombiano de la plata. En el año 1979 fue cuando la empresa tomó el nombre por el cual se la conoce actualmente y la primera tienda fue en el centro comercial Unicentro Cali y desde entonces, platería Ramírez ha crecido hasta contar con diez tiendas en varias ciudades de Colombia incluyendo Popayán, Manizales, palmira y Pereira. La principal motivación para construir la marca fueron la fascinación por las joyas y el inmenso placer de convertirlas en el regalo ideal por ende uno de su objetivo principal es de dar un buen trato y buenos artículos de joyería a los clientes. Desde sus inicios Platería Ramírez ha querido darles a sus creaciones un diseño precolombino, mezclando cultura y buen gusto. con unas joyas que cualquier persona puede llevar tanto en su día a día como en eventos importantes y de gran importancia. La empresa también ha lanzado una página web para vender sus joyas a nivel internacional.

3.1 Tipo de empresa – Constitución:

Principalmente, se dedica a la fabricación de joyas, bisutería y artículos conexos. Su dirección está registrada en Avenida 4 N° 24 N° 52, Cali, Valle, Colombia, y puedes contactarlos al teléfono 6605460.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
Fecha expedición: 14/11/2024 02:05:58 pm

Recibo No. 9697201, Valor: \$7.900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 082496FY42

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social:	RAMIREZ JIMENEZ Y CIA. S.A.S.
Nit.:	890305124-4
Domicilio principal:	Cali

MATRÍCULA

Matrícula No.:	6463-16
Fecha de matrícula en esta Cámara:	11 de diciembre de 1969
Último año renovado:	2024
Fecha de renovación:	27 de marzo de 2024
Grupo NIIF:	Grupo 2

3.2 Capital social:

Una estimación aproximada del valor inicial para cuando comenzó la Platería Ramírez podría estar en el rango de \$20,000 a \$90,000 USD.

3.3 Objetivo social:

Platería Ramírez es una empresa dedicada a la venta y diseño de joyas de muy buena calidad con la que el cliente siempre sale satisfecho tanto por el servicio prestado, la variedad en nuestros productos, como también por el precio que le ofrecemos. En Platería Ramírez, no solo se venden joyas; se vive y se co-crea la pasión por el diseño. Aquí, nos inspiramos y colaboramos con diseñadoras de joyas revolucionarias que aportan su visión y amor a cada pieza que crean. Ellas transforman la tradición en arte, haciendo de nuestra tienda un lugar donde cada joya cuenta una historia única.

A Continuación, relacionamos algunas diseñadoras revolucionarias que la platería Ramírez colabora en sus establecimientos:

Sonia Heilbron: La Sinfonía de Colores, Ana Carolina Valencia: La Conexión con lo Mejor de Cada Mujer, Durando: La Tradición Italiana con un Toque Contemporáneo, Durando: La Tradición Italiana con un Toque Contemporáneo

3.4 Misión y Visión empresarial

Misión: Ofrecer a nuestros clientes gran variedad de productos de alta calidad, diseño e innovación, brindándoles la oportunidad de expresar sentimientos y moda, con excelente servicio, a precios cómodos en espacios amplios y modernos y generando valor agregado a nuestros colaboradores.

Visión: Platería Ramírez consolidará su liderazgo nacional y extenderá operaciones a nivel multinacional, su crecimiento se fundamentará en la generación de valor a través del servicio, calidad e innovación de sus productos dentro de un desarrollo armónico y sostenible.

Políticas:

Servicio al cliente

Para compras y cualquier tipo de información sobre nuestros productos, servicios, cambios y garantías nos pueden contactar a los teléfonos fijos en Cali 6605460 y 6605461, al celular 3167432494, al correo electrónico mercadeo@plateriaramirez.com o directamente en algunas de nuestras tiendas.

Cali:

Centro Comercial Único Local 225 Teléfono 4291544

Centro Comercial Unicentro Local 115 Teléfono 3396427

Centro Comercial Jardín Plaza Local 118-119 Teléfono 3247357

Centro Comercial Cosmocentro Local 231 Teléfono 5548483

Centro Comercial Chipichape Local 227-8 Teléfono 3410904

Centro Comercial Palmetto Plaza Local 180 Celular 3155793654

Calle 21 Norte No 4-49 Versalles Teléfono 6605460

Palmira:

Centro Comercial Llano Grande Local 122-123 Teléfono 2859896

Fundadores: Centro Comercial Fundadores Local 252 Teléfono 8894189

Popayán: Centro Comercial Campanario Local 08 Celular 3158236489

Pereira: Centro comercial Unicentro Local B49 Celular 3152897870

Proceso de compra

Para comprar, el usuario debe ingresar sus datos personales completos; confiamos en la buena fe del usuario que, al registrar sus datos, confirma que estos corresponden a la realidad.

Si por cuestiones de fuerza mayor el usuario que desea comprar es menor de edad, lo debe informar al momento de realizar la compra para autorizar la transacción conforme lo establece la legislación colombiana.

Se requiere mínimo de 24 horas para confirmar el pago online por tarjeta de crédito, débito o consignación.

Cambios y garantías de calidad

Contamos con 4 tipos de joyas en nuestro sitio web; Joyas elaboradas en oro de 18 kilates, Joyas en plata ley 925, joyas en bronce con doble baño de oro de 24 kilates y accesorios elaborados artesanalmente. Los metales preciosos son garantizados en su composición real tal y como aparecen en la descripción de los mismos.

Nuestras joyas elaboradas con diamantes, zafiros, rubís y esmeraldas, se entregan con un certificado de su originalidad y la descripción exacta de la gema. Solo se realizarán cambios de mercancía en un plazo máximo de treinta (30) días calendario contados a partir del día de la compra; siempre y cuando el producto esté en perfecto estado, no se haya usado y se presente con la factura original. La garantía por defectos de fabricación es de 3 meses, no cubre daños originados por mal uso, maltrato o el desgaste natural que sufre el producto por el uso o contacto con factores externos como elementos químicos, elementos duros (golpes), o haya sido expuesto a modificaciones y/o reparaciones con terceros.

Los cambios y solicitudes de garantías se podrán realizar directamente en cualquiera de nuestras tiendas a nivel nacional dentro del plazo anteriormente mencionado, o escribiarnos al correo electrónico mercadeo@plateriaramirez.com especificando el nombre del comprador, factura de venta y detallando el motivo por el cual desea hacer el cambio. Una vez que se haya formalizado la comunicación con el departamento de servicio al cliente el comprador podrá hacernos llegar el artículo a cambiar a la Avenida 4 Norte No 24 – 52 en la ciudad de Cali, a nombre de Ramírez Jiménez y Cía.

Para el proceso de garantías la joya será examinada por uno de nuestros joyeros con el fin de validar el estado del producto y notificar el estado de la reclamación mediante correo electrónico en un plazo máximo de 5 días hábiles. De realizarse el cambio una vez efectuado este, no se podrá realizar otro cambio del mismo artículo cambiado. No se efectuarán cambios de joyas que hayan sido modificadas (Cambio de talla o Marcaciones) a solicitud del cliente. Los productos que se hayan vendido con descuento, o sean personalizados en trabajos especiales NO TIENEN CAMBIO.

Condiciones de entrega

PLATERIA RAMIREZ, necesita de al menos 24 horas para confirmar cualquier pago online. Después de confirmado el pago Platería Ramírez realizará la entrega del producto en la dirección indicada por el cliente, y en las zonas consideradas como seguras para la operación del transporte a criterio del transportista, en un plazo máximo de 5 días hábiles en las ciudades de Cali, Palmira

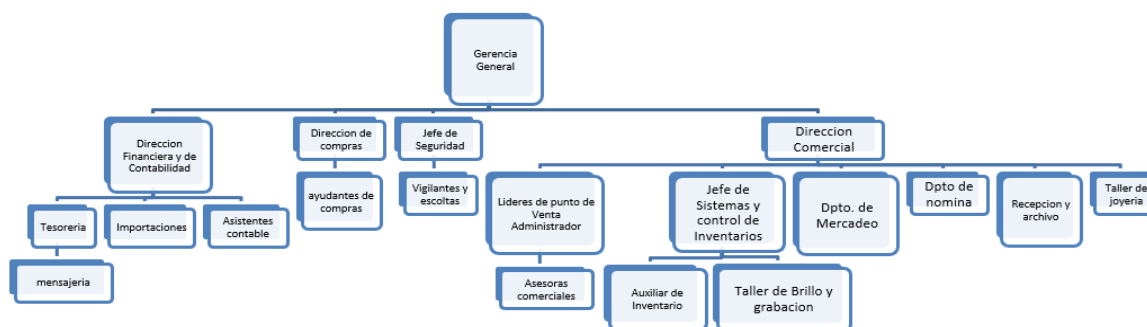
y Jamundí, en el resto de las ciudades del País el tiempo de entrega estará sujeto a los tiempos y horarios establecidos por las empresas de mensajería.

Para las ciudades de Cali, Jamundí y Palmira el horario de entrega será de lunes a sábado de 09 am a 6pm y al momento de la entrega, el producto podrá ser recibido e inspeccionado por cualquier persona mayor de edad que habite o esté presente en el lugar de entrega, para lo cual bastará la firma en el documento de transporte, a menos que el cliente manifieste expresamente al momento de la compra, que el producto debe ser entregado únicamente al comprador o a un tercero autorizado.

En caso de no estar nadie presente en el sitio de entrega para recibir el producto despachado, o no estar presente la persona autorizada, el pedido será devuelto a la sede de Platería Ramírez donde nos estaremos comunicando nuevamente con el cliente.

Para la modalidad de retiro en tienda el titular de la compra deberá presentar su cédula de ciudadanía en original y el número de la factura de venta. Si quien retira es un tercero autorizado, éste deberá presentar cédula de ciudadanía en original, fotocopia de la cédula de ciudadanía del titular de la compra y número de factura de venta.

3.5 Estructura empresarial – Áreas funcionales:



3.6 Portafolio de productos:

Cuentan unas grandes historias, detrás de cada una de estas piezas hay un proceso que se conecta a través de las experiencias, el trabajo, el talento y el compromiso. crean piezas únicas que tienen el poder de enamorar, de alterar los sentidos y de crear historias únicas las personas que las llevan. Tienen las mejores colecciones, con la más alta calidad y excelentes precios.

Encuentra todo en su página web Platería Ramírez | Joyerías en Colombia (plateriaramirez.com)



Productos Destacados



Aretes

Conoce nuestra colección de aretes en 100% plata y llévate una pieza única.



Anillos

Los anillos son una joya perfecta para empezar a escribir nuevas historias, representan amor y conexión.



Collares

Los collares son piezas delicadas que están hechas para resaltar. Son perfectos para convertir un look sencillo.

3.7 Mercado

Platería Ramírez, con más de 50 años en el mercado, se especializa en la comercialización de joyería de alta calidad y diseño innovador. Sus clientes reales incluyen:

Clientes fidelizados: Personas que ya llevan un tiempo usando la marca y adquieren sus productos en cada momento especial de sus vidas.

Clientes locales: Personas que buscan joyas de calidad en Cali, y han tenido una experiencia positiva en su compra o hayan adquirido sus productos en otras ciudades donde tienen tiendas físicas.

Clientes en línea: Usuarios que compran a través de su página web, aprovechando la comodidad de ver y adquirir productos desde cualquier parte de Colombia.

Los clientes potenciales de la Platería Ramírez son:

Turistas: Visitantes interesados en joyas con diseño precolombino y moderno, que reflejan la cultura colombiana. Y calidad en sus joyas

Regaladores: Personas que buscan regalos especiales para ocasiones como bodas, aniversarios y cumpleaños.

Amantes de la moda: Personas que siguen tendencias y buscan piezas únicas y de alta calidad para complementar su estilo. Personas que se hayan atraído por publicidad o redes sociales.

3.8 Evaluación financiera: Platería Ramírez (Estimación)

Durante los últimos 6 años, la Platería Ramírez ha experimentado un crecimiento constante en sus ventas. A continuación, se muestra una estimación de las ventas anuales:

- Estimación de Ventas Anuales por Tienda:
- Mínimo por Tienda: \$150,000 USD
- Máximo por Tienda: \$200,000 USD

Año	Ventas Estimadas (USD)
2018	\$1,500,000 - \$2,000,000
2019	\$1,650,000 - \$2,200,000
2020	\$1,155,000 - \$1,540,000
2021	\$1,328,250 - \$1,771,000
2022	\$2,100,000 - \$2,800,000
2023	\$2,250,000 - \$3,000,000

Impacto de la Pandemia: Las ventas se redujeron entre un 20% y un 30% debido a restricciones, cierres y cambios en el comportamiento del consumidor.

2021: \$1,328,250 - \$1,771,000 USD

Recuperación Parcial: A medida que las restricciones se levantaron y la economía comenzó a recuperarse, las ventas mostraron una recuperación parcial, con un aumento estimado del 10- 20% respecto al año anterior.

Este crecimiento refleja una tendencia positiva en las ventas, reflejando un crecimiento robusto y una sólida expansión en el mercado.

3.9 Análisis de la situación actual de la empresa

3.9.1 Análisis del sector, entorno económico en que se mueve la empresa

1. Rivalidad entre Competidores Existentes: La competencia en el sector de la joyería es intensa, con numerosas joyerías locales e internacionales como Pandora, Joyería Bauer, Kevin's, Sterling, Cartier y Tiffany. Estas empresas compiten en calidad, diseño y precio lo que obliga a cada una a innovar constantemente y mantener altos estándares de calidad para diferenciarse.

2. Amenaza de Nuevos Competidores: El mercado de la joyería tiene barreras de entrada moderadas. Aunque se requiere una inversión significativa en materiales y diseño, la creciente popularidad del comercio electrónico facilita la entrada de nuevos competidores.

3. Poder de Negociación de los Proveedores: Los proveedores de metales preciosos y piedras tienen un poder de negociación considerable debido a la limitada cantidad de proveedores de alta calidad. Las fluctuaciones en los precios de estos materiales pueden afectar los costos de producción de las distintas joyerías por ende se deben de Diversificar proveedores y establecer relaciones a largo plazo puede ayudar a reducir este riesgo.

4. Poder de Negociación de los Clientes: Los clientes tienen un poder de negociación alto debido a la amplia disponibilidad de opciones en el mercado. La lealtad del cliente puede ser inestable, y los consumidores pueden cambiar fácilmente a otras marcas si encuentran mejores ofertas o diseños más atractivos.

5. Amenaza de Productos Sustitutivos: Existen varios productos sustitutivos en el mercado, como la bisutería de alta calidad y las joyas hechas con materiales alternativos. Estos productos pueden ser más económicos y atractivos para ciertos segmentos del mercado. Este mercado debe buscar destacarse en la calidad y exclusividad de sus productos para contrarrestar estas amenazas. Específicamente dentro de la subcategoría de platería y joyería. Este sector se enfoca en la producción de objetos de plata, joyas y artículos decorativos, combinando técnicas tradicionales con diseño moderno. También puede estar relacionado con el sector comercio minorista, si se involucra en la venta directa al consumidor.

4. La competencia

Pandora:

Fundada en 1982 en Dinamarca, es conocida mundialmente por sus pulseras de dijes personalizables. La marca ha crecido significativamente, con presencia en más de 100 países y más de 7,800 puntos de venta. Su enfoque en la personalización y la accesibilidad ha revolucionado el mercado de la joyería, Pandora es una marca global conocida por sus pulseras de dijes personalizables. En Colombia, ha logrado captar una gran parte del mercado gracias a su enfoque en la personalización y la accesibilidad. Su presencia en centros comerciales y su estrategia de marketing efectiva han fortalecido su posición en el mercado colombiano

Joyería Bauer:

Con más de 130 años de tradición, es una de las joyerías más prestigiosas de Colombia. Fundada en 1893, se destaca por sus altos estándares de manufactura en piezas de oro de 18k y platino con piedras preciosas. Representa marcas internacionales de renombre como Rolex y

Cartier, consolidándose como un símbolo de elegancia y calidad en el país. Se destaca por sus piezas de alta calidad en oro y platino, y por representar marcas internacionales de renombre como Rolex y Cartier. Su reputación de excelencia y tradición la convierte en un referente en el mercado local.

Kevin 's Joyeros:

Fundada en 1980 en Bogotá, ha crecido hasta tener 25 tiendas en 9 ciudades de Colombia. Con más de 40 años en el mercado, Kevin's se ha destacado por ofrecer diseños exclusivos de joyería y relojería, acompañando a los colombianos en sus momentos más especiales. Kevin 's se ha consolidado como un líder en el mercado gracias a sus diseños exclusivos y su enfoque en la satisfacción del cliente. La empresa ha sabido adaptarse a las tendencias del mercado y mantener una fuerte presencia en el país.

Sterling:

Fundada en 1910 en Estados Unidos, es una de las mayores cadenas de joyerías en el país. Conocida por su amplia gama de joyas y relojes, Sterling ha mantenido una fuerte presencia en el mercado estadounidense a lo largo de los años.

Cartier:

Fundada en 1847 en París, es sinónimo de lujo y sofisticación. La marca ha creado algunas de las piezas de joyería más icónicas, como el anillo Trinity y el brazalete Love. Cartier ha expandido su presencia globalmente, convirtiéndose en un símbolo de elegancia y

exclusividad. En Colombia, la marca ha establecido una presencia sólida, atrayendo a clientes que buscan exclusividad y elegancia. Sus piezas icónicas, como el brazalete Love y el anillo Trinity, son muy apreciadas en el mercado colombiano. En Colombia, la marca ha establecido una presencia sólida, atrayendo a clientes que buscan exclusividad y elegancia. Sus piezas icónicas, como el brazalete Love y el anillo Trinity, son muy apreciadas en el mercado colombianos.

Tiffany & Co:

fundada en 1837 en Nueva York, es famosa por sus diamantes y su distintiva caja azul. La marca ha sido pionera en el diseño de joyas y ha establecido estándares de excelencia en la industria. Tiffany ha crecido de ser una leyenda local a un joyero de renombre internacional. Es famosa por sus diamantes y su distintiva caja azul. En Colombia, la marca ha logrado posicionarse como un símbolo de lujo y calidad.

1.1 El mercado actual – Participación en el mercado



4.2 Estrategias de mercadeo y ventas:

Enfoque en la herencia y la artesanía:

Platería Ramírez se ha destacado por la conexión que tiene con las tradiciones precolombinas y productos hechos a mano de calidad.

Marketing de lujo:

Su marketing se enfoca en imágenes de alta calidad, campañas sofisticadas y una experiencia de compra exclusiva.

Expansión de Tiendas:

Platería Ramírez ha abierto tiendas en varios centros comerciales y ciudades de Colombia, como Palmira, Pereira, Popayán, Manizales, Cartagena y Cali. permitiendo que más clientes tengan acceso a los productos.

Imagen y Experiencia de Compra en tiendas:

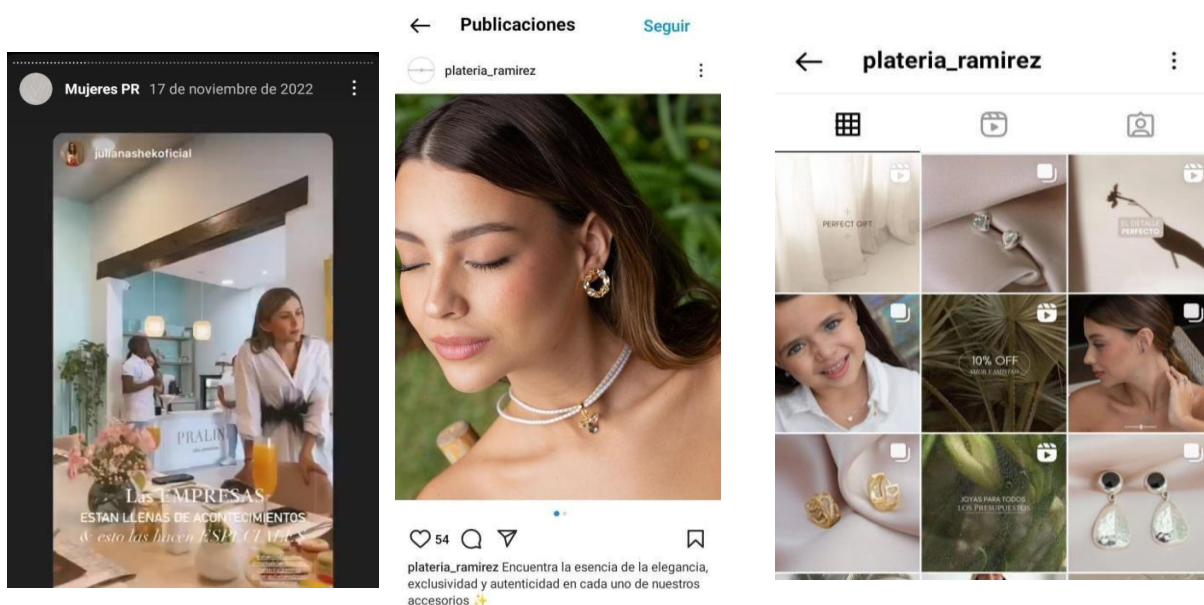
Renovaron la imagen de sus tiendas para ofrecer una experiencia de compra atractiva, utilizando pisos opacos, paredes blancas, pantallas metálicas y mobiliario de madera clara para crear un ambiente elegante y moderno a la vez.

Diversificación de Productos:

Atrayendo más público con diferentes gustos y presupuestos, no solo tienen sus tradicionales joyas de oro y plata, si no que han ampliado su gama de productos para incluir bisutería fina y piedras semipreciosas.

Presencia Online: Utilizan plataformas digitales para llegar a un público más amplio y facilitar las compras en línea como Instagram o la página web.

- <https://pe.fashionnetwork.com/newsPdf/downloadPdf/?id=603094>
- <https://www.nosolopymes.com/historia-la-plateria-ramirez-joyas-actuales-sello-precolombino/>
- <https://www.plateriaramirez.com>
- Campañas con influencers, Misma gama de colores en sus publicaciones e innovación en su página web.



Inicio

Joyería

PLATERIA RAMÍREZ

Tiendas

Blog

Contacto

Inicio / Blog

CATEGORÍAS DE BLOGS

Joyería

BLOG SEARCH

BLOG TAGS

dia del amor y la amistad

regalo ideal

joyas duraderas

anillos

celebrar amor y amistad

compromiso

joyas

Joyas ideales para sorprender a tu pareja

REGALOS QUE ENCANTAN: CELEBRA CON JOYAS QUE DURAN PARA TODA LA VIDA

11 Views 0 Liked

Celebrar fechas especiales es mucho más que una simple tradición; es una manera de fortalecer el vínculo con tu pareja, de recordar por qué están juntos y de renovar sus votos de amor y compromiso.

Para momentos Eternos

AMULETOS DE AMISTAD: EL REGALO PERFECTO PARA CELEBRAR UN VÍNCULO ETERNO

11 Views 0 Liked

Regalar un amuleto de amistad es una forma de honrar y celebrar la conexión que tienes con esa persona especial.

ACOMPANANDO MOMENTOS ESPECIALES

DESCUBRE LOS ENCANTADORES ANILLOS DE COMPROMISO DE PLATERÍA RAMÍREZ

48 Views 0 Liked

No solo ofrecemos joyas; ofrecemos experiencias memorables. Nuestro equipo de expertos joyeros y diseñadores está comprometido en crear piezas que no solo sean hermosas, sino que también cuenten una historia.

Publicaciones

plateria_ramirez

2/2

50 2

plateria_ramirez ¡Elegancia que te define! Encuentra en Platería Ramírez esas joyas que realzan tu estilo ✨... más

13 de agosto

Nuestras Tiendas

CASA VERSALLES

CASA VERSALLES

Casa Versailles pretende consolidar la tradición, imagen, posición de marca y participación de mercado de Platería Ramírez, una joyería tradicional de alta calidad que entrega a sus clientes diseños permeados por diferentes culturas de otros lugares del mundo con nuevas líneas elaboradas por diseñadores Colombianos.

FUNDADORES

MANIZALES

JARDÍN PLAZA

CAJÍ

LLANO GRANDE

PALMIRA

UNICENTRO CAJÍ

UNICÓ CAJÍ

CHIRIQUÍ CAJÍ

PALMETO PLAZA

UNICENTRO

PEREIRA

Dirección

Calle 21 Norte # 4 Norte - 49

Santiago de Cali

Colombia

Contacto

(57) 318-211 5653

mercadeo@plateriaramirez.com

Horarios de atención

Lun: 9:00AM - 6:00PM

Mar: 9:00AM - 6:00PM

Mier: 9:00AM - 6:00PM

Jue: 9:00AM - 6:00PM

Vie: 9:00AM - 6:00PM

Sab: 9:00AM - 6:00PM

Dom: CERRADO



4.3 Matriz DOFA interna y externa

MATRIZ DOFA	FORTALEZAS 1. Identidad única en diseños. 2. Experiencia y tradición colombiana. 3. Expansión y visibilidad. 4. Adaptabilidad a nuevas tendencias	DEBILIDADES 1. Costo de materia prima. 2. Dependencia del mercado local. 3. Falta de innovación. 4. Limitaciones financieras.
OPORTUNIDADES 1. Expansión a otros países. 2. Colaboraciones y alianzas. 3. Adoptar prácticas sostenibles. 4. Marketing digital	ESTRATEGIA FO F4-O2 Formar alianzas con diseñadores y marcas internacionales para crear colecciones exclusivas que resaltan la tradición y experiencia colombiana. F3-O1 Promover diseños únicos en mercados internacionales para diferenciarse de la competencia.	ESTRATEGIA DO D4-O4 Utilizar estrategias de marketing digital de bajo costo para aumentar la visibilidad y las ventas. D1-O3 Implementar prácticas sostenibles que reduzcan el costo de las materias primas.
AMENAZAS 1. competencia con marcas locales e internacionales. 2. Riesgo de la economía colombiana. 3. Cambio de preferencias de los consumidores. 4. Regulaciones y normativa.	ESTRATEGIA FA F1-A3 Adapta los diseños a nuevas tendencias y lanza colecciones que respondan a las preferencias cambiantes de los consumidores. F2-A1 crear ediciones limitadas que resalten la identidad única en diseños, para atraer más clientes.	ESTRATEGIA DA D1-A2 Negociar contratos a largo plazo con proveedores para asegurar precios más bajos y estables. D2-A3 Reducir la dependencia en mercado local, estudiar nuevas oportunidades y adaptar los productos a consumidores de otras partes.

4.3 Matriz DOFA del sector

MATRIZ DOFA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	1. Experiencia de compra personalizada y servicio postventa. 2. Capacidad de ofrecer piezas únicas y personalizadas.	1. Materiales y mano de obra de alta calidad incrementan los costos. 2. Dificultad para escalar sin comprometer la calidad.
OPORTUNIDADES 1. Creciente demanda de joyería de calidad en el extranjero. 2. Asociaciones para crear colecciones exclusivas. 3. Atraer a turistas interesados en productos locales y de alta calidad.	ESTRATEGIA FO F1- O2 Entrar en mercados extranjeros donde la demanda de joyería de calidad está en crecimiento. F2- O1,O3 Colaboraciones con diseñadores reconocidos, atrayendo así a un público más amplio y diverso.	ESTRATEGIA DO D1- O2,O3 Visitas guiadas, puede atraer a turistas y crear una conexión emocional con la marca. D2 - O1 Colaboración con distribuidores y minoristas en el extranjero. D1- O3,O1-O2 Obtener certificaciones de calidad que respalden el valor de los productos en mercados internacionales.
AMENAZAS 1. La demanda puede variar según las tendencias. 2. Cambios en las leyes que afecten la producción o exportación de joyería	ESTRATEGIA FA F1 - A1 Ofrecer programas de capacitación para el personal, mejorando su habilidad para proporcionar servicios personalizados. F2 - A2 Mantenerse actualizado con las leyes y regulaciones para obtener certificaciones necesarias e implementar prácticas sostenibles.	ESTRATEGIA DA D1 - A1 Medidas para mejorar la eficiencia operativa. D2 - A2 Colecciones que combinan materiales de alta calidad con otros más económicos sin comprometer el diseño y la estética.

4.4.1 Estrategias DA, FA, FO, DO

DA: Implementar prácticas sostenibles y promover la responsabilidad social para atraer a consumidores conscientes.

FA: Reducir la dependencia de materiales importados diversificando las fuentes de suministro y explorando materiales alternativos.

FO: Enfatizar la calidad y la artesanía de los productos colombianos en las campañas de marketing para diferenciarse de la competencia internacional.

DO: Invertir en nuevas tecnologías y técnicas de diseño para mantenerse a la vanguardia de las tendencias del mercado. Esto incluye el uso de software de diseño avanzado y la implementación de procesos de desechos más sostenibles.

4.5 Diagnóstico, formulación e implementación del plan de mejoramiento

4.5.1 Diagnóstico

Estructura del área administrativa (compras)



4.6 La matriz DOFA de compras

MATRIZ DOFA	FORTALEZAS 1. Resolución de problemas. 2. Innovación. 3. Relaciones sólidas con proveedores.	DEBILIDADES 1. Operaciones y procesos estancados. 2. Gestión ineficiente del inventario. 3. Alta rotación del personal y falta de capacitaciones.
OPORTUNIDADES 1.Optimización de procesos. 2. Capacitar a los empleados. 3. Un seguimiento más eficiente de inventarios y órdenes a la hora de realizar pedidos.	ESTRATEGIA FO F1,F2 - O1,O2 Programas de capacitación de procesos internos. Esto permitirá identificar y aplicar nuevas metodologías que optimicen la eficiencia. F3-O3 Seguimiento más eficiente de inventarios, mejorando la relación y asegurando la disponibilidad de insumos.	ESTRATEGIA DO D1-O1 Establecer procesos más automáticos y reglamentarios. D3-O2 Capacitar e incentivar a los empleados para tener un equipo sólido. D2 - O3 Adoptar sistemas de gestión de compras con logísticas que permitan un seguimiento más eficiente de inventarios y en las compras de insumos.
AMENAZAS 1.Pérdidas económicas. 2.Cualquier interrupción en la cadena de suministro puede impactar la producción y las operaciones. 3.Cambios inesperados en el costo de otros insumos.	ESTRATEGIA FA F2 - A2 Implementar tecnologías que permitan mejorar la eficiencia operativa. F1- A1 Utilizar análisis de datos para predecir y prevenir pérdidas económicas. F3-A3 Fomentar relaciones colaborativas para compartir riesgos y beneficios, y explorar alternativas de suministro.	ESTRATEGIA DA D1-A2 Desarrollar planes de contingencia para mitigar el impacto de interrupciones en la cadena de suministro. D2-A3 Negociar contratos a largo plazo para estabilizar los costos de insumos y reducir los costos. D3-A1 Realizar análisis periódicos de costos y beneficios para identificar áreas de mejora y reducir pérdidas económicas

4.7 Objetivos del área administrativa (Compras)

Buen manejo de recursos: Asegurar que los recursos tanto financieros, humanos y materiales se utilicen de manera óptima.

Mejora de procesos: Tener procesos establecidos y claros de todo el personal.

Soporte a otras áreas: proporcionar soporte administrativo a áreas como ventas, producción y marketing.

Cumplimiento normativo: Asegurar que la empresa cumpla con todas las leyes y regulaciones.

4.8 Objetivo general del área:

Implementar un sistema de gestión de pedidos que permita reducir los tiempos de entrega de papelería, asegurando que los productos lleguen en el menor tiempo posible y en las condiciones adecuadas.

4.9 Implementación del plan de mejoramiento:

La empresa Platería Ramírez, tiene una ineficiencia en la entrega de insumos de papelería esto ha generado retrasos en el trabajo y afectado la productividad general. Para lograr implementar un plan de mejoramiento en el área de compras que garantice una gestión efectiva y oportuna de estos insumos. Este plan tiene como objetivo principal ser más eficientes en la entrega de insumos de papelería, evitando así retrasos en los trabajos y mejorando la productividad de la organización.

4.10 Estrategias:

Área administrativa de compras: Implementar un software que garantice a los colaboradores una entrega eficiente de la materia prima, en sus pedidos. Teniendo relaciones sólidas con los proveedores y fechas estimadas de entrega que hagan que los procesos sean automatizados y claros.

Área: Compras (Administrativo)
Estrategia No. 1: Implementar un software para realizar los pedidos de los insumos de oficina, para los procesos de gestión documental que se solicitaron al final del mes.
Estrategia No 2: Evaluar regularmente a los proveedores para asegurar que cumplen con los tiempos de entrega y estándares de precios.
Estrategia No 3: Implementar técnicas de gestión documental para la solicitud de pedidos.

Planes de acción: Se establecen estrategias recomendadas con una ampliación de su objetivo a lograr una actividad o acción, se establecen las estrategias recomendadas con una ampliación de su objetivo a lograr y actividad o acción que se debe llevar a cabo y el valor que esta representa.

PLANES DE ACCIÓN - ÁREA DE COMPRAS/ADMINISTRATIVA					
ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACTIVIDADES	TIEMPO	RESPONSABLE	COSTO
1.Implementar un software para realizar los pedidos de los insumos de oficina, para los procesos de gestión documental que se solicitaron al final del mes.	Mejorar la eficiencia operativa, para facilitar la provisión y utilización de herramientas documentales.	1. cotizar los softwares más eficientes del mercado que se satisfagan las necesidades de la empresa.	1 semana	Gerente/jefe de sistemas	Sin costo
		2. Comprar el software que se requiere en el área de compras y que tenga un valor asequible.	2 meses	Gerente/ jefe de sistemas	\$ 8.000.000
		3.Implementarlo en el área.	4 meses	Gerente /jefe de sistemas	Incluido
		4. Socializar con los empleados que van a utilizar el software para hacer pedidos.			
			2 días	Capacitador/ Gerente	\$1.500.000
2.Evaluar regularmente a los proveedores para asegurar que cumplan con los tiempos de entrega y estándares de precios.	verificar que los proveedores entreguen los materiales a tiempo, lo que ayuda a evitar retrasos en la producción y asegurar un flujo constante de materiales.	1.Establecer criterios claros de evaluación.	3 días	Gerente	No tiene costo
		2. Implementar un proceso de seguimiento y evaluación continua por parte de los colaboradores del área.	Mensualmente	Administración	No tiene costo
		3.Fomentar la comunicación y la mejora continua.	1 semana	Gerente	No tiene costo
3. Implementar técnicas de gestión documental para la solicitud de pedidos.	Eliminar todo tipo de desperdicios, tales como exceso de inventario, tiempos de espera y movimientos innecesarios, para mejorar la eficiencia y operatividad.	1.Rediseñar los procesos para mejorar la eficiencia.	3 meses	Gerente	\$ 2.000.000
		2.Identificar y eliminar cuellos de botella que provocan retraso.	1 semana	Gerente/ mercadeo	No tiene costo
		3.Compartir planes de producción con los proveedores para que ellos puedan planificar mejor su producción y evitar demoras.	3 meses	Gerente/ director de compras	No tiene costo
TOTAL: \$ 11.500.000					

5.1 Sistema de control y seguimiento

Seguimiento y control del área de gerencia y administrativa:

Estrategia 1

Objetivo: Mejorar la eficiencia operativa, reducir errores humanos y garantizar un flujo constante de materiales.

Meta: implementar un software de gestión de pedidos de papelería en el área y mejorar la eficiencia operativa, garantizando un flujo constante de materiales logrando precisión en pedidos de un 90% con un plazo estimado de 6 meses, en los que lograremos hacer pedidos y tener interacción con los proveedores.

- Se realizó la cotización la cual inicia con la selección de las tecnologías(lenguajes)que se utilizarán en el desarrollo las cuales resultan opciones ventajosas al momento de desarrollar tanto aplicaciones web como apps móviles.

Las tecnologías que se utilizarán son: Frontend: React JS, Tailwind, HTML, Axios.

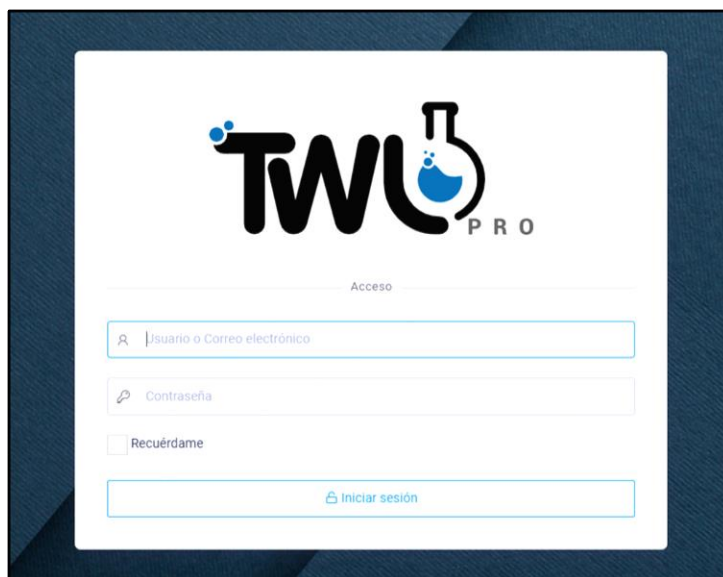
Backend: MySQL, Django rest y framework (python).

El cual el desarrollo tiene un costo promedio de 8.000.000 por las tecnologías escogidas.

-Segundo nos encontramos con el valor del Dominio (nombre que tendrá la app en la web) y será de 10 usd anuales.

-Por último, será el servidor con excelente rendimiento y proveedor el cual podría costar entre 500 mil y 1.000.000 en adelante el cual será un pago cada 2 años.

Se escogió la aplicación que tiene para hacer pedidos de los insumos en el área, también tiene módulo de proveedores para interactuar y tener un registro de los pedidos.



- Notificar a cada encargado del área de compras la nueva implementación del software, para que se familiarice con la nueva modalidad de trabajo en los pedidos de insumos.
- Socializar en software con los colaboradores por medio de capacitaciones con el apoyo de una persona profesional, en grupos de 5 personas. De acuerdo con los días estipulados.

PLANTILLA DE CAPACITACION						
TEMAS	DIA	HORA	LUGAR	NOMBRE	RECURSOS	RESPONSABLE
Introduccion de uso	Jueves	9am - 11 am	Sala de capacitacion	Personal del area	Computadoras, proyector, software de presentación	Maria - Capacitadora
Entrega de acceso	Jueves	9am - 11 am	Sala de capacitacion	Personal del area	Computadoras, proyector, software de presentación	Maria - Capacitadora
Crear un usuario	Jueves	9am - 11 am	Sala de capacitacion	Personal del area	Computadoras, proyector, software de presentación	Maria - Capacitadora
Utilizar herramienta de pedidos	Jueves	9am - 11 am	Sala de capacitacion	Personal del area	Computadoras, proyector, software de presentación	Maria - Capacitadora
Tiempo establecido de entrega	Jueves	9am - 11 am	Sala de capacitacion	Personal del area	Computadoras, proyector, software de presentación	Maria - Capacitadora

Estrategia 2

Objetivo: Verificar que los proveedores entreguen los materiales a tiempo, lo que ayuda a evitar retrasos en la producción y asegurar un flujo constante de materiales.

Meta: Realizar evaluaciones trimestrales de los proveedores para asegurar que cumplen con los estándares de entrega y calidad establecidos, este procedimiento se llevará a cabo durante un período de tres meses, lo que implica destinar aproximadamente 2 horas por semana para la evaluación y retroalimentación.

Indicadores de resultados: Cantidad total de visitas realizadas por los proveedores X 50% Eficiencia de proveedores Cantidad de visitas total requerida por la empresa.

SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD										
CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES										
Proveedor:		C.C. o Nit:								
Correo electrónico:		<table border="1"> <tr> <th>Día</th> <th>Mes</th> <th>Año</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Día	Mes	Año			
Día	Mes	Año								
Contrato/Orden No:		Fecha de la evaluación:								
Los siguientes son los criterios para realizar la evaluación del proveedor una vez a finalizada la prestación del servicio y/o entrega del producto.										
COMPRAS Y/O SUMUNISTROS		Cumple	Puntaje							
			Máximo	Asig.						
Calidad del producto	Cumplio con las especificaciones técnicas y de funcionalidad requeridas de acuerdo la orden de suministros/contrato	☐	65	0,00						
	Los productos entregados estaban en buenas condiciones físicas y su apariencia satisface las expectativas	☐								
Cumplimiento en los tiempos de entrega	La entrega se realizó en los tiempos pactados en la orden de compra/contrato	☐	20	0,00						
Cumplimiento en cantidad	Cumple con la entrega total de las cantidades solicitadas en los tiempos dados	☐	15	0,00						
Servicio posventa	Dio respuesta a los requerimientos o reclamos realizados	☐	0	0,00						
	Es oportuna la respuesta a los requerimientos realizados	☐								
	Las garantías del producto fueron atendidas satisfactoriamente	☐								
			100	0,00						
Observaciones:										
Oficina que realiza la evaluación:										
INTERPRETACIÓN										
CALIFICACIÓN:	Mayor a 80 puntos • El contratista permanece por un periodo más Entre 60 y 79 puntos • El contratista queda en periodo de prueba Menor a 60 puntos • El contratista es retirado del listado de proveedores									
Nota 1:	En caso de no aplicar parcial o totalmente alguno de los numerales a evaluar el valor de este se deberá repartir proporcionalmente entre los demás.									
Nota 2:	Imprimir y guardar copia de este formato junto con el acto administrativo									

Estrategia 3

Objetivo: Implementar técnicas de gestión documental para la solicitud de pedidos.

Meta: Implementar la técnica Just in Time en todas las áreas para asegurar que cada departamento recibe su material cuando lo necesite, reduciendo los tiempos de espera. El exceso de papelería en un 30% en un período de seis meses.

Pasos a pasos de Just in time en el área:

1. Analizar el flujo de trabajo actual en el departamento de compras.
2. Reducir el tiempo de procesamiento de pedidos en un 30% en los próximos seis meses.
3. Sugerir herramientas digitales para el seguimiento de pendientes y gestión de los mismos.
4. Agendar capacitaciones para enseñar a los empleados cómo utilizar las nuevas herramientas y métodos.
5. Evaluar periódicamente los resultados y ajustar las estrategias si es necesario.

5.2 Presupuesto

CONCEPTO	GASTOS
Comprar el software que se requiere en el área de compras y que tenga un valor asequible.	\$8.000.000
Capacitar / Socializar con los empleados que van a utilizar el software para hacer pedidos	\$ 1.500.000
Rediseñar los procesos para mejorar la eficiencia - JIT	\$ 2.000.000
TOTAL DE GASTOS:	\$11.500.00

Beneficios:

- Mayor eficiencia en la compra de insumos
- Manipulación del proceso de sistemas de gestión de calidad
- Eficiencia en la recuperación de información
- Orden del área administrativa de la empresa

6. Recomendaciones

Se recomienda para el presente proyecto al gerente continuar con la capacitación y actualización del personal involucrado en el proceso de compras y gestión de insumos.

Asegurarse de que estén al tanto de cualquier cambio en los procedimientos y de las nuevas herramientas tecnológicas implementadas para que no haya una ineficiencia en la entrega de pedidos.

Obtener una evaluación periódica por parte del director del área frente al desempeño de los proveedores para garantizar que continúen cumpliendo con los tiempos de entrega y los estándares de calidad establecidos. Considerar la posibilidad de renegociar contratos o buscar nuevos proveedores si es necesario.

El gerente debe garantizar auditorías periódicas de los procesos de compras y gestión de insumos para identificar y eliminar cualquier ineficiencia en el proceso.

7. Conclusiones:

La implementación del software de compras y gestión de tiempos de entrega resulta una gestión más eficiente de los insumos de papelería. Esto reduce los tiempos de espera, fomentando una operación más organizada y económica.

Establecer alianzas estratégicas con proveedores confiables y emplear contratos bien definidos asegura un suministro constante y de alta calidad de los insumos de papelería. Estas relaciones fortalecidas, junto con el seguimiento automatizado de tiempos de entrega, minimizan las interrupciones y garantizan que las necesidades de papelería se puedan solucionar de manera oportuna y eficaz.

La implementación de técnicas de gestión documental y la metodología Just in Time en la gestión de suministros de papelería se optimizará significativamente el proceso de solicitud de pedidos. Al mejorar el flujo de trabajo y reducir el tiempo de procesamiento de pedidos en un 30%, se asegura que cada departamento reciba los materiales necesarios justo a tiempo, evitando acumulaciones innecesarias. El uso de herramientas digitales y la capacitación continua del personal han sido claves para el éxito de esta estrategia, promoviendo una gestión más eficiente y sostenible de los recursos.

8. Bibliografía

Bibliografía

- Álzate Mosquera, J. L. (2017). *Universidad Autónoma de Occidente*. Obtenido de Universidad Autónoma de Occidente: <https://red.uao.edu.co/server/api/core/bitstreams/74efaf1d-ca33-4022-af6b-dc11464a7708/content>
- Arthur A. Thompson, A. S. (2008). *Internet Archive*. Obtenido de Academia.edu: https://www.academia.edu/91551511/Administraci%C3%B3n_Estrat%C3%A9gica_Thompson_Peteraf_Gamble_y_Strickland
- Bertalanffy, L. v. (1950). *Psicología y mente*. Obtenido de UNAM: https://repositorio-uapa.cuaieed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/2540/mod_resource/content/1/UAPA-Teoria-de-Sistemas/index.html
- Drucker, P. (1954). *Wikipedia*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Administraci%C3%B3n_por_objetivos
- Fayol, H. (1916). *Administration industrielle et générale*. Obtenido de Administration industrielle et générale: <https://www.gestiopolis.com/teoria-clasica-administracion-henry-fayol/>
- Fiedler, F. (1964). *lifeder.com/teoria-contingencia-empresarial/*. Obtenido de definicion.edu.lat/academia: <https://www.lifeder.com/teoria-contingencia-empresarial/>
- Mayo, E. (1930). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-las-relaciones-humanas.html>
- Osorio Madrid, A. (2017). *Plan de mejora en el proceso de compras y suministros en la empresa Inverbosques S.A. Tecnológico de Antioquia*. Obtenido de Plan de mejora en el proceso de compras y suministros en la empresa Inverbosques S.A. Tecnológico de Antioquia: <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/195/PLAN%20DE%20MEJORA%20EN%20EL%20PROCESO%20DE%20COMPRAS%20Y%20SUMINISTROS%20EN%20LA%20EMPRESA%20INVERBOSQUES%20S.A..pdf>
- Plateria ramirez. (2024). *Plateria ramirez*. Obtenido de Plateria ramirez: <https://www.plateriaramirez.com/store/blog>
- Platería Ramírez. (2024). *PlateríaRamirez.com*. Obtenido de <https://www.plateriaramirez.com/store/>
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Obtenido de Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance: <https://meetlogistics.com/cadena-suministro/logistica-en-la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>
- Rodríguez Bernardo, S. S. (2016). *Gestión de compras y control de inventarios en la unidad de impresión e imagen HP de la empresa Máxima Internacional S.A. Universidad Alas Peruanas*. Obtenido de Gestión de compras y control de inventarios en la unidad de impresión e imagen HP de la empresa Máxima Internacional S.A. Universidad Alas Peruanas:

<https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/105/Tesis%20Rodriguez%20Esthepanie.pdf>

Taylor, F. W. (1911). *The Principles of Scientific Management*. Obtenido de The Principles of Scientific Management : <https://concepto.de/administracion-cientifica/>

Thompson, A. A. (2012). *Academia.edu*. Obtenido de academia.edu:
https://www.academia.edu/91551511/Administraci%C3%B3n_Estrat%C3%A9gica_Thompson_Peteraf_Gamble_y_Strickland

Weber, M. (1918). *Economy and Society*. Obtenido de Economy and Society:
<https://psicologiaymente.com/organizaciones/teoria-de-burocracia-weber>

William Edwards Deming, J. J. (1950 - 1980). *Ingeniería de Calidad* . Obtenido de CONARH:
<https://www.ingenieriadecalidad.com/2023/01/edwards-deming-bibliografia-y-aportes.html>

9. ANEXOS

Anexo 1:

Para el área administrativa de la empresa Platería Ramírez se sugiere Implementar un software que ofrezca realizar las solicitudes de papelería de una manera asertiva y organizada. Evitando así los retrasos y la mala comunicación entre colaboradores.

-Se realizó la cotización la cual inicia con la selección de las tecnologías(lenguajes)que se utilizarán en el desarrollo las cuales resultan opciones ventajosas al momento de desarrollar tanto aplicaciones web como apps móviles.

Las tecnologías que se utilizarán son:

Frontend: React JS

Tailwind

HTML

Axios

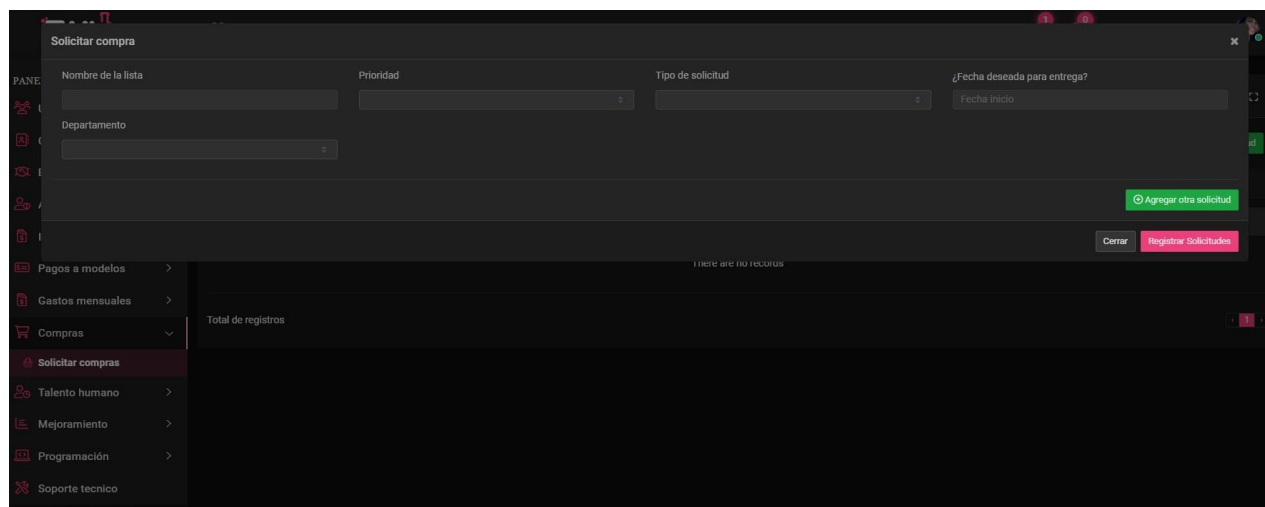
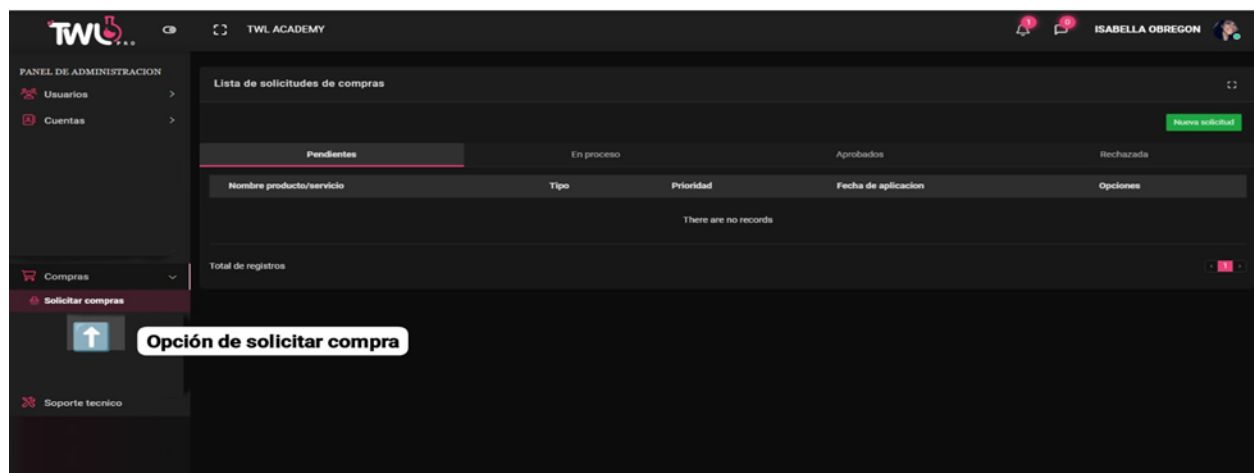
Backend: MySQL, Django rest y framework(python).

El cual el desarrollo tiene un costo promedio de 8.000.000 por las tecnologías escogidas.

-Segundo nos encontramos con el valor del Dominio (nombre que tendrá la app en la web) y será de 10usd anuales.

-Por último, será el servidor con excelente rendimiento y proveedor el cual podría costar entre 500mil y 1.000.000 en adelante el cual será un pago cada 2 años.

Muestra de Aplicativo



Anexo 2:

Cotización software cotysoft

COTYSOFT es un sistema de gestión que permite a las empresas automatizar y simplificar sus procesos de compra. Su enfoque está en mejorar la eficiencia, reducir costos y facilitar la comunicación entre los diferentes departamentos involucrados en la cadena de suministro.

1. Automatización de procesos: COTYSOFT permite automatizar tareas repetitivas, como la generación de órdenes de compra y la gestión de inventarios, lo que ahorra tiempo y reduce errores.

2. Mejora en la comunicación: Facilita la coordinación entre el departamento de compras y otros departamentos, asegurando que todos estén alineados con las necesidades de la empresa.

3. Acceso a información en tiempo real: Proporciona datos actualizados sobre el estado de los pedidos y el inventario, lo que ayuda a tomar decisiones informadas y oportunas.

4. Optimización de costos: Al centralizar la gestión de compras, se pueden identificar oportunidades para negociar mejores precios y condiciones con los proveedores.

5. Análisis de datos: Ofrece herramientas de análisis que permiten evaluar el rendimiento de los proveedores y el gasto en materiales, ayudando a identificar áreas de mejora.

El costo estimado de implementar COTY SOFT es de \$24.570.000. Este valor puede incluir la implementación del software, licencias, soporte técnico y mantenimiento.



Explorando nuestros Sistemas de Información Web

Una historia de usuario simple puede ser un formulario de registro en donde se diligencie información a través de campos de texto, listas desplegables, calendarios de fechas, o se precargue información

Funcionalidad Simple

Corresponde al registro y consulta de información entre 2 y 15 campos dentro de un mismo formulario WEB. Esto puede entenderse como una pagina de autenticación o un formulario de registro, en donde se diligencie información a través de campos de texto, listas despegables, calendarios de fechas, o se precargue información que corresponda al rango de campos especificados.

Reportes

Específico para reportes tabulares, que corresponde a reportes planos, es decir no cuentan con graficas. Entendiendo el efecto tabular como un simil de un listado de registros que se desean consultar con determinado filtro previamente seleccionado.

Sistema de Autenticación, Autorización, Auditoría y Configuración General del Sistema

Por defecto cualquier cotización de software que se realice estamos incluyendo funcionalidades asociadas a Autenticación, Autorización, Auditoría y Configuración General del Sistema. Esto se entiende como funcionalidades transversales que por defecto cualquier desarrollo de un **Sistema de Información Web** que se realice por parte de Softmanagement,

Funcionalidad Compleja

Esto corresponde a la ejecución de varios eventos (cálculos matemáticos, cálculos financieros, lógica de procesamiento) dentro de un mismo formulario web y superando 15 campos de registro. En el que implica una lógica y reglas de negocio atribuibles de manera directa al core de su negocio y funcionalidades específicas.

Sistema de Autenticación y Autorización de Usuarios

Softmanagement, entiende que un gran número de entidades o empresas tienen este sistema de manera centralizada en un directorio activo, por lo que todas las aplicaciones de uso al interior cuentan con un mismo usuario y clave. De esta manera evitando la inclusión de n usuarios y n claves diferentes para cada uno de los sistemas.

Contamos con la capacidad de integrarnos con el directorio activo de nuestro cliente de esta manera el usuario mantendrá su única información. En caso de que no lo tenga, se cuenta con la opción de usuarios registrados en bases de datos, donde se realizaría un esfuerzo mayor en cuanto a funcionalidades adicionales sobre formularios de captura para registrar los usuarios.

	Costo Final El valor aproximado del proyecto es: \$24.570.000
---	--

Anexo 3:

Cotización software fullstep: Plataforma de compras Source-to-Pay que digitaliza y automatiza todos los procesos involucrados en la gestión de compras y aprovisionamiento incluyendo la solicitud de un producto, la búsqueda y homologación de proveedores, la licitación, comparativa y adjudicación de ofertas, la gestión de su contrato, al aprovisionamiento, mantenimiento de catálogos de producto para la realización de compras repetitivas y la administración de facturas. La plataforma de compras ofrece una visión global que se traduce en

control y trazabilidad total del proceso de compras y aprovisionamiento minimizando sus riesgos, y facilita y simplifica la actividad operativa y administrativa, haciendo más eficiente la relación entre las empresas y sus proveedores y favoreciendo la mejora continua. La implementación de FULLSTEP tiene un costo estimado de 30 millones de pesos colombianos. Este valor incluye varios componentes esenciales para asegurar una integración exitosa y un funcionamiento óptimo del sistema. A continuación, se detallan los principales elementos cubiertos por este presupuesto:

1. Implementación del Software: Este costo cubre la instalación y configuración inicial del sistema FULLSTEP, adaptándolo a las necesidades específicas de la empresa.
2. Licencias: Incluye las licencias necesarias para el uso del software, asegurando que todos los usuarios autorizados puedan acceder a las funcionalidades de FULLSTEP.
3. Soporte Técnico: Provisión de soporte técnico continuo para resolver cualquier problema que pueda surgir durante el uso del sistema, garantizando un funcionamiento sin interrupciones.
4. Mantenimiento: Servicios de mantenimiento regular para actualizar el software y asegurar que siempre esté funcionando con la máxima eficiencia y seguridad.

https://youtu.be/ZP2_rVTHCAo?si=LgedOMVkol20EADH

Fullstep

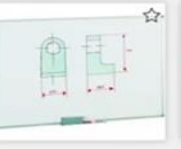
Material de Oficina

Cesta 0 Artículo(s) 0,00 Pedidos favoritos

Material de Laboratorio Material de Oficina Herramientas Prevención Riesgos Laborales

Material de Oficina

Ordenar por: Filtrar resultados

 Expositor de folletos mural Archivo 2000 A4 CSGOF0010002 Ref: 23681392 SIROKO SOLUTIONS, S.L. Material de Oficina Comunicación audiovisual 8,40 €/UN Añadir a la cesta	 Pizarras magnéticas con marco de aluminio a-series 90x120cm CSGOF0010003 Ref: 26813 SIROKO SOLUTIONS, S.L. Material de Oficina Comunicación audiovisual 53,61 €/UN Añadir a la cesta	 Pizarra blanca rollo Bic Velidea 67x100cm CSGOF0010004 Ref: 2678979 SIROKO SOLUTIONS, S.L. Material de Oficina Comunicación audiovisual 19,66 €/UN Añadir a la cesta	 Pizarra blanca magnética acero lacado marco de aluminio Faib... CSGOF0010005 Ref: 44150 SIROKO SOLUTIONS, S.L. Material de Oficina Comunicación audiovisual 37,46 €/UN Añadir a la cesta	 Marcador tiza líquida Edding 4090 verde CSGOF0010006 Ref: 423807 SIROKO SOLUTIONS, S.L. Material de Oficina Comunicación audiovisual 7,43 €/UN Añadir a la cesta
--	---	---	--	---

Fullstep

Detalle de proveedor

Ver como administrador Conflicto de duplicidad Desautorizar Modificación de proveedor en Aplicación

ESB46211132 - PBX LOGISTICS Estado del proveedor: Autorizado

Mostrar histórico de flujo

Ficha del Proveedor Categorías de compra Evaluación Calidad

Datos Generales

Código: ESB46211132

Razón social: PBX LOGISTICS Moneda: EUR - Euro

Tipo de persona: Jurídica URL: www.pbxlogistics.com

Tipo de identificación fiscal: NIF - Número de Identificación Fiscal Número de identificación fiscal: B46211132

País: España Provincia: Madrid

Dirección: Calle Andorra, 24 Población: Madrid Código postal: 28033

Catálogo comercial de suministros:

Información interna

Unidad organizativa: Grupo contable del proveedor:

Volver al Estado Eliminar

Fullstep

Detalle de proveedor

Ver como administrador Conflicto de duplicidad Desautorizar Modificación de proveedor en Aplicación

ESB46211132 - PBX LOGISTICS Estado del proveedor: Autorizado

Mostrar histórico de flujo

Ficha del Proveedor **Categorías de compra** Evaluación Calidad

Categoría de compra:

Categoría de compra

- L - LOGÍSTICA
 - MS - MENSAJERIA
 - EV - ENVÍOS
 - 001 - CORREO
 - 002 - PAQUETERIA
 - 003 - SERVICIOS MENSAJERIA, VALIAS
 - PA - PORTES ASOCIADOS
 - PO - PORTES
 - 001 - PORTES ARTÍCULOS
 - SL - SERVICIOS LOGÍSTICOS
 - OL - OPERACIONES LOGÍSTICAS
 - 001 - ALMACENAMIENTO
 - 002 - DESPACHO/ADUANAS
 - 003 - PALET LOGÍSTICA INVERSA