### **Contextualización de la empresa “Gramas y Suministros” por Santiago Rodriguez**

Gramas y Suministros es una empresa dedicada a la comercialización de grama sintética y suministros complementarios para su instalación, mantenimiento y sustitución. Está ubicada en un sector comercial, lo que le permite atender una amplia y diversa cantidad de clientes. La empresa ofrece sus productos y servicios tanto a clientes que necesiten del producto como a proyectos de mayor escala, como canchas de futbol sintético, adaptándose a diversos contextos de uso. (Datascan, s.f.; Repository UCC, s.f.).

El negocio está estructurado en torno a varios componentes clave:

#### **Venta de grama sintética y suministros complementarios**

Gramas y Suministros comercializa grama sintética en diferentes presentaciones, ya sea por metro cuadrado o en rollos completos. Además, ofrece los suministros requeridos para su instalación, como adhesivos, cintas de unión y arena de sílice (Wheelhub, s.f.).

#### **Diversidad y personalización de productos**

La empresa maneja una amplia variedad de gramas adaptadas a diferentes fines: decorativas, deportivas o para mascotas. Cada tipo de grama se define por características técnicas como altura, textura, color y resistencia, lo que permite soluciones personalizadas (Turovski, 2024).

#### **Atención personalizada y cotización profesional**

Uno de los valores agregados del negocio es la asesoría directa al cliente, que le ayuda a elegir el tipo de grama más adecuado. Las cotizaciones consideran aspectos como área a cubrir, tipo de superficie y materiales necesarios (IBM, 2021).

#### **Gestión de pedidos, logística y entregas**

Los pedidos se reciben presencialmente o por canales alternativos, y en algunos casos, se coordinan entregas en el lugar de instalación. Esta logística es clave para asegurar una buena experiencia del cliente (IBM, 2021).

#### **Servicios adicionales**

Además de la venta, Gramas y Suministros ofrece instalación profesional y servicios como mantenimiento, limpieza o sustitución de áreas deterioradas, lo que extiende la vida útil de los espacios (Repository UCC, s.f.).

### **Retos actuales de la empresa**

A pesar de su crecimiento, la empresa enfrenta desafíos operativos importantes. La gestión manual de inventario y pedidos genera errores, retrasos, falta de visibilidad en los datos y complicaciones en la logística (Datascan, s.f.). Esto afecta no solo la eficiencia interna, sino también la experiencia del cliente.

Como señalan los expertos, una mala gestión de inventario puede causar pérdidas, decisiones erróneas y afectar la rentabilidad (Westreicher, 2020). Por tanto, una mejora en la gestión interna es necesaria para continuar creciendo y ofrecer un servicio de calidad.

### **Referencias**

* Datascan. (s.f.). *How manual inventory management hurts your business*. Recuperado de [https://datascan.com](https://datascan.com/)
* IBM. (2021). *¿Qué es la gestión de pedidos? ¿Cómo funciona la gestión de pedidos?* Recuperado de <https://n9.cl/sui01>
* Repository UCC. (s.f.). *Repositorio Institucional Universidad Cooperativa de Colombia*. Recuperado de [https://repository.ucc.edu.co](https://repository.ucc.edu.co/)
* Turovski, M. (2024). *Tipos de inventario y consejos para gestionarlos*. MRPeasy Blog. Recuperado de <https://n9.cl/rr9su>
* Westreicher, G. (2020). *Inventario: Qué es, origen e importancia*. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-inventario.html>
* Wheelhub. (s.f.). *Materiales para la instalación de césped sintético*. Recuperado de [https://wheelhub.es](https://wheelhub.es/)