UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

Propuesta de Validación de Prácticas con experiencia en Planeación de la Demanda, y otras áreas, en empresas de moda retail

Daniel Estrada Álvarez

Trabajo de grado presentado para optar al título de Administrador de Empresas

Universidad de Antioquia
Facultad de Ciencias Económicas
Administración de Empresas
Medellín, Antioquia, Colombia
2026

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA
1803

Cita	(Estrada Álvarez, 2026)
Referencia **Estilo APA 7 (2020)**	Estrada Álvarez D. (2018). Propuesta de validación de prácticas con experiencia en planeación de la demanda, y otras áreas, en empresas de moda retail [Trabajo de grado profesional]. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.



Centro de Documentación de la Facultad de Ciencias Económicas

Repositorio Institucional: http://bibliotecadigital.udea.edu.co

Universidad de Antioquia - www.udea.edu.co

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Antioquia ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por los derechos de autor y conexos.

Tabla de contenido

Resumen 5

Abstract 6

1. Introducción 7
2. Justificación 8
3. Marco teórico 9
4. Información soporte de experiencia 10
5. Proyectos ejecutados y Resultados 13
6. Conclusiones 19
7. Referencias 20
8. Anexos 21

Lista de tablas

Tabla 1. Marco Teórico de referencia 9

Resumen

Este trabajo es un recuento de mi experiencia laboral conectada con las diferentes metodologías vistas en el pregrado de administración de empresas. Se presenta cada experiencia laboral con su respectiva empresa, cargo, periodo laborado y principales funciones; es un recuento de un acumulado de 6 años de experiencia en el sector retail confecciones en Colombia.

Luego encontrarán el marco teórico donde se relacionan los diferentes autores y sus teorías que serán la base de justificación para la validación de prácticas. Es decir, conectaré cada experiencia y proyecto ejecutado en las empresas con la teoría vista en las clases del pregrado.

Finalmente, comprobaremos que con la experiencia laboral obtenida desde 2020 hasta el 2026 es más que suficiente para validar las prácticas laborales y así obtener el título de administrados de empresas.

Palabras clave: Planeación, retail, inventarios, ciclo de vida

Abstract

This paper is an account of my work experience connected with the different methodologies covered in the undergraduate program in Business Administration. Each work experience is presented with its respective company, position, period of employment, and main responsibilities; it is an account of a cumulative six years of experience in the apparel retail sector in Colombia. Next, the reader will find the theoretical framework, which relates the different authors and their theories that will serve as the basis for justifying the internship validation. That is, I will connect each experience and project carried out in the companies with the theory covered in the undergraduate classes. Finally, we will confirm that the work experience gained from 2020 to 2026 is more than sufficient to validate the professional internship and thus obtain the degree in Business Administration.

*Keywords***:** scientific planning, retail, inventory, life cycle

1. Introducción

En este trabajo encontrarán las experiencias que he tenido en los últimos seis años. Si bien inicié el mundo laboral en el 2017 en áreas financieras (facturación, tesorería, contabilidad), en el 2020 tuve la oportunidad de llegar al mundo del retail a través de las marcas de ropa. Aquí menciono las diferentes empresas en las que he trabajado con su respectivos cargos y funciones. Luego esbozo los principales logros que obtuve en cada compañía y su relación estrecha con los temas que he visto a lo largo de la carrera.

Ingresé a la Universidad de Antioquia en el año 2017 y he podido ver cómo cada concepto visto se implemente en las organizaciones.

Tuve la experiencia hermosa de ser llamado de nuevo por una compañía en la que trabajé y, gracias al buen desempeño y resultado, concretamos un reingreso con unas condiciones mucho mejores para mí; luego les contaré.

2. Justificación

Realizo este trabajo con el ánimo de validar mis prácticas laborales, puesto que he tenido la fortuna de ir estudiando e ir trabajando en diferentes empresas en cargos medios y altos. Estando en el colegio logré una técnica en contabilidad y posteriormente una tecnología en contabilidad y finanzas. Esto me permitió ingresar al mundo laboral justo cuando inicié mi carrera de administración de empresas en la UdeA.

En este trabajo destaco mis logros, proyectos ejecutados y resultados en las diferentes compañías en las que he trabajado y los relaciono con los diferentes autores que he visto en el pregrado.

Creo firmemente que he sido bendecido con esta oportunidad de ir viendo conceptos y poderlos implementar en las organizaciones. Como digo de forma jocosa: “He podido experimentar, he tenido un laboratorio, en las empresas para aplicar lo visto en la carrera”.

3. Marco teórico

Tabla 1. *Marco Teórico de referencia*

Autor (año)	**Eje central**	**Aporte teórico**
Silver, Pyke y Peterson (1998)	Gestión de la cadena de suministro y de inventarios	Políticas de reposición e indicadores de inventario: rotación, cobertura y nivel de servicio.
Chopra y Meindl (2013)	Gestión de la cadena de suministro y de inventarios	Ajuste estratégico entre la configuración de la cadena y la propuesta de valor.
Stewart (1991)	Gerencia estratégica, generación de valor y medición del desempeño	Creación de valor (EVA): un canal agrega valor solo si supera el costo del capital empleado.
Vollmann et al. (2005)	Dirección de operaciones y planeación de la producción	Sistema de planeación y control de manufactura; plan maestro de producción.
Fayol (1916)	Administración y proceso administrativo	Proceso administrativo (planear, organizar, dirigir y controlar) como funciones universales de la gerencia.
Levitt (1965)	Mercadeo, gestión de producto y ciclo de vida del producto	Ciclo de vida del producto: introducción, crecimiento, madurez y declive con estrategias diferenciadas
Nagle y Holden (2002)	Estrategia de precios y comportamiento del consumidor	Precio basado en el valor percibido; el descuento recurrente deteriora el margen.
Kotler y Keller (2016)	Estrategia de precios y comportamiento del consumidor	Fijación de precios basada en la disposición a pagar del consumidor

Nota. Elaboración propia.

4. Información soporte de experiencia

A continuación, relaciono las experiencias que he tenido desde el año 2020 en empresas del sector de retail moda que están directamente relacionadas con el pregrado de Administración de Empresas.

Empresa: Color Blue (CI Pack Blue SAS) (Itagüí, Antioquia)

Cargo: Coordinador PPC (Planeación comercial, Producto y Control comercial).

Periodo laborado: 2020 – 2023

Funciones:

- Presidir y coordinar estrategia de ventas y operaciones (S&OP) teniendo en cuenta el análisis de indicadores claves de venta, inventario, producción, pricing, entre otros.
- Creación e implementación de la política de ciclo de vida del producto para todo el portafolio en los diferentes canales de ventas a nivel nacional (Medellín, Bogotá, Cali, Barranquilla, entre otras).
- Elaborar los informes y reportes sobre el comportamiento y la efectividad de los indicadores mediante la implementación de herramientas de Business Intelligence (BI) que faciliten la toma de decisiones y el cumplimiento del presupuesto.
- Creación y ejecución de políticas de producto que garanticen la calidad del inventario en los diferentes puntos de venta y en el centro de distribución.

Empresa: Baguer SAS (Girón, Santander)

Cargo: Coordinador PPC (Planeación comercial, Producto y Control comercial).

Periodo laborado: 2023 – 2024

Funciones:

- Crear y automatizar el ciclo de vida del producto para las siete marcas a cargo: Derek, Typer,

Unser, entre otras; analizando KPIs como: rotación, días de inventario, curva de tallas, entre otros; para construir estrategias comerciales y de marketing enfocadas en promociones, descuentos y nivelaciones de inventario.

- Liderar la planeación comercial y producto para tres marcas a cargo: Unser, Gas y Groggy. Realizando el seguimiento de los procesos compra, despacho y reposición, coordinando los equipos multidisciplinarios y asegurando el cumplimiento del presupuesto.

Empresa: Servicio Completo SAS (Envigado, Antioquia)

Cargo: Director de Planeación Estratégica y Financiera.

Periodo laborado: 2024 – 2025

Funciones:

- Liderar la planeación estratégica para las tres empresas en sus diferentes áreas: Finanzas, contabilidad, tesorería, cartera, gestión humana, comercial y producto a nivel nacional e internacional, mediante el análisis de indicadores claves (KPIs)**.**

- Dirigir la planeación de la operación financiera y comercial, identificando y analizando el comportamiento del P&G por canal de ventas y los indicadores de pricing, costos, producto, inventario, rotación, proyección de ventas, UPT, Ticket Promedio, cumplimiento de presupuesto, entre otros.

- Optimizar los diferentes procesos organizacionales mediante la estandarización de procesos y procedimientos, gestión del aprendizaje y gestión humana mediante la implementación de metodologías ágiles Scrum.

Empresa: Stop Jeans SAS (Medellín, Antioquia)

Cargo: Gestor de planeación de la demanda I.

Periodo laborado: 2025 – 2026

Funciones:

- Gestión del producto de la marca STOP y YOYO, desde la distribución del producto hasta la evacuación, realizando una distribución estratégica mejorando la rotación de las referencias. Aplicación de nivelación de inventario entre tiendas a nivel local, regional y nacional.

- Pronosticar demanda de productos de la línea Esenciales. Garantizar la disponibilidad permanente del producto en los puntos de venta. Presupuestar compra de tela para reducir tiempos en la cadena de abastecimientos y operaciones.

- Generar informes para la toma de decisiones estratégicas: evacuación de referencias, niveles de inventario, Equilibrio ventas versus inventarios.

Empresa: Color Blue (CI Pack Blue SAS) (Itagüí, Antioquia)
Cargo: Jefe de Planeación de la Demanda y Producción.
Periodo laborado: 2026 - Actualmente
Funciones:

- Liderar la planeación de la demanda para los dos canales principales — 36 tiendas propias y ecommerce — mediante el análisis de indicadores de salud de inventario (semanas de inventario, OTR, rotación, ciclo de vida del producto), garantizando la disponibilidad del portafolio activo de ~300 referencias en colecciones trimestrales.

- Dirigir la planeación y control de la producción, coordinando un equipo de coordinadora, líder de compras, enlaces de confección, muestreras, patronista y bodega; asegurando el cumplimiento de entregas de maquila y el control de lead times en temporadas ordinarias y peak.

- Construir y gestionar el portafolio de producto por colección, definiendo la estructura de referencias por género, categoría y silueta bajo un esquema de pirámide de producto y pirámide de precios, en articulación con gerencia y dirección comercial.

- Diseñar e implementar el modelo de distribución y reposición a tiendas, estableciendo criterios de cargue inicial, traslados entre canales y reglas de ciclo de vida para las tipologías Línea, Semi

Línea, Mixta, Semi Outlet, Outlet y Segundas.

5. Proyectos ejecutados y Resultados

A continuación, vamos a abordar los diferentes logros y proyectos ejecutados en las diferentes empresas en las que he trabajado. En cada hito, relacionaré dichos proyectos y resultados con los temas y autores abordados durante la carrera.

Color Blue (Periodo 2020 – 2023)

En esta primera experiencia en el mundo del retail tuve la oportunidad de iniciar mi carrera profesional desde la aplicación de los conocimientos técnicos adquiridos en la universidad, como también desde el desarrollo de mis habilidades de liderazgo.

El primer logro en esta compañía fue la creación de un proceso (Metodología, herramienta para ejecutar y plan de seguimiento) de nivelación de inventario. Por nivelación me refiero a la identificación de los productos que no presentaban una buena rotación en algunos puntos de venta y que, a su vez, rotaban muy bien en otras tiendas. Desarrollé una herramienta que nombré "Validador" que nos permitió parear las tiendas para trasladar (nivelar) los inventarios. Oxigenando las tiendas en las cuales el producto no estaba rotando, liberando espacio; y, por otro lado, enviando el producto a las tiendas que mejor lo habían vendido para que continuara con su venta y mejorar los cumplimientos del presupuesto. Esto conecta directamente con los principios de gestión de inventarios de Silver et al. (1998), quienes aseguraban que las políticas de reposición y el seguimiento a la rotación de inventarios como decisiones centrales para equilibrar disponibilidad y costo.

Adicional, desarrollé una herramienta y metodología para realizar el despacho a las tiendas del producto novedad (producto que recién ingresaba de producción). Este despacho fue un gran cambio para la compañía porque pasamos de enviar el producto de forma uniforme a todas las tiendas, a enviar el producto de forma diferente a cada tienda según la tendencia de ventas y las particularidades de cada una (como: ciudad, centro comercial, tipo de producto, clima, entre otros). Con esta implementación abordamos la lógica de distribución diferenciada que menciona Chopra y Meindl (2013), para quienes el desempeño de la cadena depende del ajuste entre su configuración y la propuesta de valor.

Gracias a las acciones del validador y el despacho a tienda de forma personalizada, logramos mejorar la rotación del producto en sus primeros 120 días en el inventario; pasando de una rotación del 65% al 80% al cabo de un año. Mejorando el flujo de caja y el capital de trabajo que almacenaba la empresa. Este resultado se conecta con la perspectiva de creación de valor de Stewart (1991), quien dice que la liberación de capital de trabajo contribuye directamente a la generación de valor de la empresa.

Tuve la oportunidad de acompañar la creación del primer comité de ventas e inventarios de la compañía (también llamada S&OP – Sales and Operations). Lo presidí durante todo el tiempo que estuve en la empresa. En este comité analizábamos el comportamiento de ventas, el estado de los inventarios, la proyección de producto de cara a la aplicación de ciclo de vida y los ingresos del producto nuevo de producción. Allí tomábamos decisiones sobre las estrategias a implementar de cara al equipo comercial y al producto en tiendas. Este espacio conecta con la integración entre planeación de la demanda y de la producción que describen Vollmann et al. (2005), y evidencia las funciones de coordinación y control que Fayol (1916) mencionó como propias de la gerencia.

Estuve encargado del ciclo de vida del producto. Por ciclo de vida entendamos como las políticas de acciones sobre el producto según su rotación y los días que llevaba en el inventario. Acciones desde reprogramar un producto que tuvo una excelente rotación, alertar sobre productos que no rotaban tan bien para impulsarlos desde mercadeo o visual comercial y, finalmente, la aplicación de descuentos escalonados en las referencias que presentaban una rotación inferior a la requerida según sus días en el inventario. Esta gestión se basa en Levitt (1965), quien planteó que cada etapa del ciclo de vida exige estrategias diferenciadas y en Nagle y Holden (2002) que hablan sobre el uso cuidadoso del descuento para no erosionar el margen.

Con el tiempo, fui participando activamente en el área de planeación desde el apoyo en la planeación de la oferta a través de la implementación de herramientas ofimáticas que nos permitían hacer un seguimiento y control mucho más detallado a la cadena productiva.

Esta primera experiencia me abrió las puertas al increíble mundo del retail y a las posteriores oportunidades que tendré en otras empresas del mismo sector.

Baguer SAS (Periodo 2023 – 2024)

Luego de mi paso por Color Blue, fui recomendado con la gerencia de la empresa Baguer SAS. Empresa ubicada en Girón, Santander; con presencia en toda Colombia. Una empresa que trabaja bajo la modalidad de multimarca; posee 7 marcas propias y compra marcas internacionales y nacionales. Allí me desempeñé con un cargo idéntico al que tuve en Color Blue. Puesto que fui recomendado por mis resultados en ese cargo (PPC), la gerencia de Baguer decidió implementar el mismo cargo.

El periodo en esta empresa fue corto debido a que no logré instalarme en la ciudad por el traspaso de la universidad.

Mi mayor logro en Baguer fue la creación de las políticas de ciclo de vida para todas sus marcar y la automatización de todo el ciclo de vida con apoyo del equipo de sistemas de la compañía. Logramos reducir el tiempo de aplicación del ciclo de vida en un 75%.

Por algunos meses, fui director de marca de las marcas Unser, Gas y Groggy. Tuve la responsabilidad de la gestión del producto de estas marcar, iniciativas comerciales y definiciones del despacho del producto a las tiendas.

Servicio completo SAS (Periodo 2024 – 2025)

Al regresar de Girón, tuve la oportunidad de ser recomendado en un grupo empresarial de envigado constituido por tres empresas: Servicio completo, empresa dedicada al paquete completo en confección (B2B); Boamar, marca de ropa de baño femenina con presencia en Colombia en tiendas propias y clientes mayoristas en estados unidos principalmente y varias boutiques en todo el mundo; Orange, una empresa dedicada al diseño y la innovación en el mundo de la moda.

En esta oportunidad estuve a cargo de tres áreas: Planeación, finanzas y gestión humana. Fue un puesto nuevo en la compañía. Desde el área de planeación definía la proyección del presupuesto y la compra de producto según la tendencia y los canales B2B y B2C. En el área de gestión humana implemente el uso de la metodología *de Las Cuatro Disciplinas de la Ejecución,* McChesney et al. (2012)*,* como metodología total compañía. Iniciando desde el grupo primario de la empresa hasta los niveles más operativos de la misma. Esta implementación nos permitió mejorar el lead times de producción en un 33%.

Mi mayor logro en esta compañía fue el diseño del modelo de P&G por canal en la compañía Boamar. Trayendo a este sector el concepto de full cash cost; algo revolucionario para el sector textil. Este modelo nos permitió tomar decisiones sobre las tiendas y canales que generaban valor

a la compañía. Como también aquellos que destruían valor. A través de la inclusión del capital de trabajo al modelo tradicional de P&G de ventas, costos y gastos. Este enfoque se sustenta en la propuesta de creación de valor de Stewart (1991), según la cual una unidad de negocio solo agrega valor cuando su resultado supera el costo del capital empleado.

Finalmente, existieron algunas diferencias con el gerente sobre el componente humano técnico y resultados que nos llevaron a decidir finalizar la relación laboral en 2025.

Stop Jeans (Periodo 2025-2026)

Mi experiencia en Stop fue muy corta debido a que posteriormente sería contacto de nuevo por Color Blue. Allí me desempeñaba como analista de distribución (Gestor de planeación de la demanda l); me encargaba, primero de la marca YOYO y luego me entregaron STOP, en la distribución del producto a las tiendas, su gestión y mantenimiento en las mismas, y la compra del producto esencial de la compañía.

Mi mayor logro allí fue la creación de una herramienta ofimática que permitía hacer nivelaciones entre las tiendas de forma masiva. Para ejemplificar, normalmente la compañía lograba mover entre cinco mil unidades semanales por nivelación. Con esta nueva herramienta logramos aumentar las unidades semanales a casi veinte mil.

Color Blue (Periodo 2026 – actualmente)

Como mencioné, fui llamado nuevamente por Color Blue para reintegrarme como Jefe de Planeación de la Demanda y Producción. Con mucho cariño regresé a esta compañía que me vio crecer y me dio una gran oportunidad. Ahora, con el reto de no solo estar en planeación y producto, sino con la responsabilidad de toda la cadena productiva.

Hasta ahora he ejecutado varios proyectos. Entre los cuales destaco:

- Definición de lotes nuevos de producción según rotación. La compañía presentaba una rotación en sus primeros 90 días en el inventario del 48%. Con el análisis de la verdadera capacidad de venta de la compañía, logramos aumentar esa rotación al 75%. Esta decisión de dimensionamiento del lote corresponde a la planeación y control de la producción de Vollmann et al. (2005); alineando la producción con la planeación de la demanda y el entendimiento de las tendencias comerciales.
- Creación e implementación del Plan maestro de producción – PMP. Esto nos permitió tener una visual clara y controlada de los diferentes procesos del tubo de producción. Identificado lead times y cuellos de botella en la cadena. El PMP es precisamente el instrumento central del sistema de planeación y control de manufactura descrito por Vollmann et al. (2005).
- Desarrollo del portafolio de producto según la pirámide de precios gracias al análisis de los precios que el consumidor busca y que está dispuesto a pagar. Esto nos está permitiendo no depender del descuento para llegar a esos precios que el consumidor busca. Sino, que desde la planeación y construcción del portafolio consideramos el menú de precios para atender las necesidades del consumidor. Hasta ahora, esto nos traerá una mejora en el margen de salida de al menos unos cinco puntos porcentuales. La propuesta se fundamenta en la fijación de precios basada en el valor de Nagle y Holden (2002) y de Kotler y Keller (2016).

6. Conclusiones

En este trabajo demuestro el recorrido profesional que he podido recorrer hasta ahora, mostrando su relación directa con el pregrado de administración de empresas que estoy próximo a culminar. Cada aprendizaje aplicado y proyecto ejecutado, desde el control de inventarios, la fijación de precios, construcción de Plan Maestro de Producción, entre otros; dan fe de la aplicación de los conceptos aprendidos en la universidad a lo largo de estos años.

Los resultados obtenidos, desde mejoras en la rotación, los márgenes y los tiempos de los procesos, dan muestra que me desempeño como un administrador en todo el sentido de la palabra. Por lo anterior, considero que mi experiencia aquí plasmada contiene todo lo necesario para validar mis prácticas del pregrado. Cada empresa en la que he trabajado ha sido mi escenario, mi laboratorio, de prácticas en los últimos años con una articulación estrecha con los temas que he visto en la carrera. Considero firmemente que estoy listo para culminar esta etapa de mi vida profesional y personal de forma muy satisfactoria.

7. Referencias

Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Administración de la cadena de suministro: Estrategia, planeación y operación* (5.ª ed.). Pearson Educación.

Fayol, H. (1916). *Administration industrielle et générale*. Dunod.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15.ª ed.). Pearson Educación.

Levitt, T. (1965). Exploit the product life cycle. *Harvard Business Review, 43*(6), 81–94.

McChesney, C., Covey, S., & Huling, J. (2012). *The 4 disciplines of execution: Achieving your wildly important goals*. Free Press.

Nagle, T. T., & Holden, R. K. (2002). *Estrategia y tácticas de precios: Una guía para tomar decisiones rentables* (3.ª ed.). Prentice Hall.

Silver, E. A., Pyke, D. F., & Peterson, R. (1998). *Inventory management and production planning and scheduling* (3.ª ed.). Wiley.

Stewart, G. B. (1991). *The quest for value: The EVA management guide*. HarperBusiness.

Vollmann, T. E., Berry, W. L., Whybark, D. C., & Jacobs, F. R. (2005). *Manufacturing planning and control for supply chain management* (5.ª ed.). McGraw-Hill.

8. Anexos

Anexo 1. Certificado laboral Color Blue – 2020 – 2023

COLOR BLUE

Medellín, 03 de julio de 2026

A QUIEN CORRESPONDA

La empresa **C.I. PACK BLUE S.A.S.** con Nit. **811.043.859-6** certifica que el colaborador **DANIEL ESTRADA ALVAREZ** identificado con CC No. **1.035.876.668,** laboró para la desde 18 de agosto de 2020 hasta el 28 de abril de 2023 con un contrato a Indefinido, se desempeñaba como **COORDINADOR DE PPC,** y desempeñaba las siguientes funciones:

- Presidir y coordinar estrategia de ventas y operaciones (S&OP) teniendo en cuenta el análisis de indicadores claves de venta, inventario, producción, pricing, entre otros.
- Creación e implementación de la política de ciclo de vida del producto para todo el portafolio en los diferentes canales de ventas a nivel nacional (Medellín, Bogotá, Cali, Barranquilla, entre otras).
- Elaborar los informes y reportes sobre el comportamiento y la efectividad de los indicadores mediante la implementación de herramientas de Business Intelligence (BI) que faciliten la toma de decisiones y el cumplimiento del presupuesto.
- Creación y ejecución de políticas de producto que garanticen la calidad del inventario en los diferentes puntos de venta y en el centro de distribución.

Cualquier información adicional será suministrada en el (4)374 36 37 Ext.118.

Cordialmente,

C.I PACK BLUE S.A.S.
NIT. 811.043.859-6

SARA NATALIA ZAPATA BOLIVAR
DIRECTORA DE GESTIÓN INTEGRAL DEL NEGOCIO

Carrera 48 No. 75A – 37 Tel. (4)374 36 37 Itagüí (Ant) – Colombia C.I. Pack Blue S.A.S. - Nit. 811.043.859-6

Anexo 2. Certificado laboral Baguer

baguer s.a.s

BAGUER S.A.S.

NIT. 804.006.601- 0

CERTIFICA QUE:

El(la) Señor (a) **ESTRADA ALVAREZ DANIEL**, identificado (a) con documento de identidad número **1035876668** laboró en la empresa desempeñando el cargo de **COORDINADOR DE PPC** , desde el 15 de junio de 2023, hasta el 9 de febrero de 2024.

Se expide en Girón Santander, 25 de agosto de 2025.

Cordialmente,

GENNY PATRICIA VILLARREAL MENESES
Directora de Gestión Humana
Celular Empresarial: 314-2165741

Anexo 3. Certificado laboral Servicio Completo

SERVICIO completo	CERTIFICADO LABORAL RETIRADOS	F-TH-15 VERSIÓN:1 10/04/2023

Envigado, 21 de agosto de 2025

SERVICIO COMPLETO SAS
NIT 900.690.157-1

CERTIFICA

Que el Señor **DANIEL ESTRADA ALVAREZ** quien se identifica con cédula de ciudadanía No **1.035.876.668.**
Laboró con nosotros desde el **día 19 de febrero de 2024 hasta el 4 de abril de 2025**.
Su vinculación con la empresa fue a través de un contrato: **INDEFINIDO**

Desempeñando el cargo de: **DIRECTOR DE PLANEACION ESTRATEGICA Y FINNCIERA**

Para constancia de lo anterior, firma y sello por gestión humana de la empresa.

Cordialmente,

LUISA FERNANDA GOMEZ
Líder de Gestión Humana
Celular: 3194425109
Luisa.gomez@serviciocompleto.co

Teléfono: 3203302484 Dirección: Cra 50 # 25 - 127
Medellín - Antioquia

Anexo 4. Certificado laboral Stop Jeans

STOP S.A.S.

NIT: 890911898-5
Carrera 59a # 14-95
serviciocliente@stop.com.co
Medellín – Colombia

STOP SAS
NIT. 890911898 - 5

CERTIFICA A QUIEN INTERESE

Que la señora **DANIEL ESTRADA ALVAREZ**, identificada con Cedula de ciudadanía No. 43.620.908, laboró en esta empresa desde 16 de junio de 2025 hasta el 11 de enero de 2026, en el cargo de **GESTOR DE PLANEACION DE LA DEMANDA** I, con contrato a Término indefinido.

Funciones que realizaba en la empresa:

- Realizar el empuje inicial de producto de moda a cada una de las tiendas según sus históricos de venta para mantener los equilibrios de cada una de las líneas en cada tienda.
- Gestionar los pedidos especiales de las tiendas, mediante la revisión del histórico de ventas, para potencializar la venta.
- Analizar y plantear propuestas de traslados de productos que no hayan tenido la rotación esperada entre las diferentes tiendas, para encontrar la distribución adecuada que mejore la venta del producto en dichas referencias.
- Analizar la venta de los productos de moda y realizar resurtido según la necesidad de cada tienda, validando a través del histórico de venta los productos más vendidos.
- Realizar el presupuesto de productos esenciales de la marca y generar las alertas desde la cadena de abastecimiento y de la demanda para minimizar la venta perdida.
- Construir información que permita el análisis según la demanda real de los productos y tiendas, a través de herramientas tecnológicas que posibilite construir y potencializar mejoras tanto en diseño de producto, como en su distribución.

Se expide esta certificación a solicitud del empleado el día 02 de julio del 2026.

Esta certificación está sujeta a verificación al número telefónico 3235719251

Atentamente,

MAURICIO RESTREPO POSADA

LIDER EJECUTIVO

STOP JEANS | stopjeans.com

Anexo 5. Certificado laboral Color Blue – 2026

COLOR BLUE

Medellin, 02 de julio de 2026

A QUIEN CORRESPONDA

La empresa **CI PACK BLUE S.A.S** con Nit. **811.043.859** certifica que el(a) señor(a) **DANIEL ESTRADA ALVAREZ** identificado(a) con cedula de ciudanía No.**1035876668**, labora para la compañía desde el 13 de enero de 2026, con un contrato de trabajo a Término Indefinido, se desempeña como **JEFE DE PLANEACÍON DE LA DEMANDA Y PRODUCCIÓN,** y las funciones que desempeña en su cargo son las siguientes:

- Liderar la planeación de la demanda para los dos canales principales — tiendas propias y ecommerce — mediante el análisis de indicadores de salud de inventario (semanas de inventario, OTR, rotación, ciclo de vida del producto),
- Dirigir la planeación y control de la producción, coordinando un equipo de coordinadora, líder de compras, enlaces de confección, muestreras, patronista y bodega; asegurando el cumplimiento de entregas de maquila y el control de lead times en temporadas ordinarias y peak.
- Construir y gestionar el portafolio de producto por colección, definiendo la estructura de referencias por género, categoría y silueta bajo un esquema de pirámide de producto y pirámide de precios, en articulación con gerencia y dirección comercial.
- Diseñar e implementar el modelo de distribución y reposición a tiendas, estableciendo criterios de cargue inicial, traslados entre canales y reglas de ciclo de vida para las tipologías Línea, Semi Línea, Mixta, Semi Outlet, Outlet y Segundas.

Cualquier información adicional será suministrada en el (4)374 36 37 Ext. 118.

Cordialmente,

C.I PACK BLUE S.A.S.
NIT. 811.043.859-6

SARA NATALIA ZAPATA BOLIVAR
DIRECTORA DE GESTIÓN INTEGRAL DEL NEGOCIO