

**Propuesta de Supply Chain Management y Logística para la empresa Soluciones Payandé
S.A.S**

Integrantes:

Ana Cristina Vergara Becerra

Sandra Milena Ramírez Díaz

Lilibeth Catherine Varón

Yicela Maritza Coqueco

Anderson Javier Coqueco

Presentado a:

PhD. José David Meisel

(Tutor)

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística

Escuela de Ciencias Básicas, Tecnología e Ingeniería ECBTI

2023

Tabla de contenido

Introducción	11
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos	14
Configuración de la Red de Suministro Para la Empresa Soluciones Payandé S.A.S	15
Presentación de la Empresa.....	15
Historia.....	15
Razón social.....	15
Actividad económica	16
Misión	16
Visión.....	16
Objeto Social.....	16
Principios & Valores.....	16
Servicios que ofrece.....	17
Conceptualización y contextualización.....	17
Red Estructural de una Empresa a la cual Pertenece la Empresa Soluciones Payande S.A.S	19
Dimensiones Estructurales de la Red de Valor de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S	19
Tipos de Vínculos de Procesos en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.....	21
Procesos Según Enfoque del Global Supply Chain Forum (GSCF)	24
Conceptualización y contextualización.....	24
Identificación y Aplicación de los 8 Procesos Estratégicos en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.	25
Subproceso estratégico.....	25
Subproceso operacional.....	26
Subprocesos estratégicos.....	27

Subprocesos operacionales.....	27
Actividades propuestas	29
Proceso operacional.....	29
Actividades propuestas	29
Orde Fulfillment: Ordenes Perfectas.....	30
Planificación.....	30
Adquisición de materiales.....	30
Almacenamiento de materiales.....	31
Inspección de calidad.....	31
Actividad propuesta	31
Manufacturing Flow Management: Administration De Flujo De Manufactura.....	31
Procurement: Compras.....	33
Product Development And Comercialización: Desarrollo Y Comercialización De Productos.....	35
Cotización a todo costo	36
Cotización sólo por mano de obra.....	36
Returns: Retornos.....	36
Cotización a todo costo.....	36
Cotización sólo por obra de mano.....	37
Procesos Según Enfoque de APICS-SCOR	38
Conceptualización y contextualización.....	38
Los Seis Procesos Son	38
Identificación e Implementación de los 6 Procesos Según APICS - SCOR en la Empresa Soluciones	
Payandé S.A.S.....	40
Planificación (Plan).....	40
Nivel 1.....	40

Nivel 2.....	40
Nivel 3.....	40
Nivel 4.....	41
Aplicación en la Empresa.....	41
Adquisición (source)	42
Fabricación (Make)	42
Distribución (Deliver)	43
Devolución (Return).....	46
Soporte (Enable).....	47
Identificación de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.....	49
Conceptualización y contextualización.....	49
Análisis de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S	49
Colombia y el LPI del Banco Mundial	55
Conceptualización y contextualización.....	55
Comparativo de Colombia ante el mundo.....	55
Colombia: CONPES 3982 – Política Nacional Logística	59
Conceptualización y contextualización.....	59
Elementos fundamentales CONPES 3982 - Política Nacional Logística	59
El Efecto Látigo (The Bullwhip Effect).....	63
Conceptualización y contextualización.....	63
Análisis de Causas en la Empresa Soluciones Payandé SAS.....	64
Demand-forecast updating- Actualización de Pronóstico de Demanda.....	64
Order batching-Dosificación de Pedidos.....	64
Price Fluctuation-Fluctuación de Precios.....	65

Shortage Gaming-Escases de Juegos	65
Gestión de Inventarios	66
Conceptualización y contextualización	66
Análisis de la Situación Actual de la Gestión de Inventarios en la Empresa Soluciones Payandé SAS.	66
Instrumento para recolección de la información.	67
Diagnóstico de la Situación Actual a Partir de la Información Obtenida	68
Sistema de Estrategia Propuesta para la Gestión de Inventarios en la Empresa Soluciones Payandé SAS a Partir del Diagnóstico Realizado.....	71
Propuestas de Mejoras:.....	71
Análisis de las Ventajas y Desventajas de Centralizar o Descentralizar los Inventarios de la Empresa Soluciones Payandé SAS	71
Ventajas de la Descentralización	72
Modelo de Gestión de Inventarios Recomendado Para la Empresa Soluciones Payandé SAS.....	73
Pronósticos de la Demanda de la Empresa Soluciones Payandé SAS.	73
El Layout Para El Almacén o Centro de Distribución de una Empresa.	74
Conceptualización y contextualización	74
Situación actual del almacén o centro de distribución de la empresa Soluciones Payandé SAS	74
Propuesta de Mejora en el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Soluciones Payandé SAS...	81
El Aprovisionamiento En La Empresa.....	84
Conceptualización y contextualización	84
El Proceso De Aprovisionamiento En La Empresa Soluciones Payandé S.A.S	84
Análisis de la situación actual del proceso de aprovisionamiento	85

Instrumento para recolección de la información	85
Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida.....	86
Estrategia propuesta para el aprovisionamiento en la empresa Soluciones Payandé SAS a partir del diagnóstico realizado.....	86
Selección y evaluación de proveedores.....	87
Descripción del Proceso de Selección y Evaluación de Proveedores en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.....	87
Instrumento Propuesto Para la Evaluación y Selección de Proveedores en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S	88
Procesos Logísticos de Distribución	91
Conceptualización y contextualización.....	91
Análisis de los Procesos Logísticos de Distribución de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S	91
El DRP	92
El TMS.....	93
Identificación de la estrategia de distribución en la empresa Soluciones Payandé S.A.S.....	95
Modos y Medios de Transporte Utilizados por la Empresa Soluciones Payandè S.A.S en sus Procesos de Aprovisionamiento de Materias Primas y Distribución de su Producto Terminado	95
Conveniencia de la Utilización de Servicios de Embarque Directo en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.....	95
Viabilidad de la Implementación de la Estrategia de Cross Docking en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.....	96

Determinación de la estrategia adecuada para los negocios de la empresa Soluciones Payandé S.A.S	96
Beneficios en la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución	97
Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística	98
Conceptualización y contextualización	98
Aspectos Fundamentales de las Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística – Mapa conceptual	98
Factores Críticos de Éxito que Dificultan la Implementación de Esas Mega Tendencias, en las Empresas Colombianas y en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S	99
Conclusiones	101
Referencias Bibliográficas	103
Apéndice	107

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>clientes de la empresa soluciones payandé s.a.s</i>	18
Tabla 2 <i>identificación en vínculos de procesos payandé s.a.s</i>	21
Tabla 3 <i>cuadro comparativo</i>	56
Tabla 4 <i>distribución área de almacén</i>	77
Tabla 5 <i>mejora de distribución área de almacén y bodega</i>	82

Tabla de Figuras

Figura 1 <i>Diagrama de la red de la Empresa Soluciones Payande S.A.S</i>	19
Figura 2 <i>Estructura horizontal</i>	20
Figura 3 <i>Estructura vertical</i>	20
Figura 4 <i>Diagrama de Vínculos de la Empresa Soluciones Payande S.A.S</i>	23
Figura 5 <i>Diagrama De Flujo de Manufactura</i>	32
Figura 6 <i>Mapa De Proceso Deliver En A La Empresa Soluciones Payande S.A.S</i>	46
Figura 7 <i>Cadena de valor proceso soporte</i>	48
Figura 8 <i>Estructura horizontal</i>	50
Figura 9 <i>Diagrama de Flujo de Productos de la Empresa Soluciones Payandé SAS</i>	52
Figura 10 <i>Diagrama de Flujo de Dinero de la Empresa Soluciones Payande SAS</i>	54
Figura 11 <i>Elementos fundamentales CONPES 3982 - Política Nacional Logística</i>	60
Figura 12 <i>Representación en cuadro sinóptico</i>	61
Figura 13 <i>Formato de la Encuesta Aplicada</i>	67
Figura 14 <i>Inspección y Control de Inventarios</i>	68
Figura 15 <i>Inspección y control de inventarios</i>	69
Figura 16 <i>Resumen de Resultados Documento Excel</i>	70
Figura 17 <i>Layout empresa soluciones Payandé SAS</i>	75
Figura 18 <i>Layout de mejora empresa soluciones Payande SAS</i>	81
Figura 19 <i>Instrumento evaluación y selección de proveedores</i>	89
Figura 20 <i>Mapa Conceptual “DRP” (Distribution Requirements Planning)</i>	93
Figura 21 <i>Mapa conceptual “TMS” (Transportation Management System)</i>	94
Figura 22 <i>Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística.</i>	99

Índice De Anexos

Anexo 1 - <i>tabla proveedores de la empresa soluciones payandé s.a.s</i>	107
Anexo 2 - <i>índice de desempeño logístico año 2018, 2016,2014, 2012 y 2007.</i>	108
Anexo 3 - <i>recolección de información importante de la empresa soluciones payandé s.a.s personal del área administrativa.</i>	110

Introducción

En el marco del presente trabajo de diplomado de profundización en Supply Chain Management y Logística, se presenta el siguiente documento como contribución del grupo 207115_43.

En este informe se aborda la aplicación y análisis del tema de Supply Chain Management y Logística en el contexto de una empresa modelo. En este trabajo se exploran posibles mejoras que podrían implementarse en dicha empresa, según las tendencias emergentes y los avances tecnológicos. Estas mejoras se enfocan en fortalecer su posición competitiva y fomentar un desarrollo sostenible con visión de futuro.

El primer capítulo se dedica a la configuración de la red de cadena de suministro para la empresa "Soluciones Payandé SAS". A través de modelos propios, se analiza y representa la estructura organizativa y los flujos de información y materiales dentro de la red. Este análisis proporciona una comprensión más profunda de las relaciones y procesos en juego.

El segundo capítulo se concentra en la estructura logística utilizando el enfoque de GSCF (Global Supply Chain Forum). Se identifican las estructuras y los 8 procesos logísticos clave en el contexto de la empresa, la cual se dedica a la construcción de obras de ingeniería civil.

En el tercer capítulo, se lleva a cabo un análisis de la implementación del modelo APICS-SCOR en los procesos de planificación, adquisición, fabricación, distribución, devolución y soporte. Se examinan las características de la empresa y los desafíos en la gestión de Supply Chain Management.

El cuarto capítulo ofrece un estudio detallado de la empresa Soluciones Payandé S.A.S. Se presenta información relevante a través de diagramas de información, producto y dinero.

Además, se utiliza la tabla del Índice de Desempeño Logístico (LPI) para comparar el rendimiento logístico en diferentes regiones globales y se establecen conexiones con documentos de política logística.

En el quinto capítulo, se aborda la gestión de inventarios de la empresa. Se responde a desafíos como la actualización de pronósticos de demanda, agrupación de pedidos, fluctuación de precios y juegos de escasez. Basándose en "The Bullwhip Effect—Exploring Causes and Counter Strategies", se diseña un enfoque para gestionar los inventarios de manera más efectiva.

El sexto capítulo se enfoca en el análisis y mejora del almacén y el centro de distribución. Se levanta información de los procesos actuales, se realiza un análisis de la situación y se proponen cambios en el diseño del layout para reducir reprocesos y optimizar la eficiencia.

En el séptimo capítulo, se identifican los modos y medios de transporte utilizados por la empresa, así como conceptos y aplicaciones de sistemas de gestión de transporte. Se analizan los beneficios operativos y de costos que estas mejoras pueden brindar.

El octavo capítulo se dedica al manejo del aprovisionamiento y a definir operaciones logísticas que maximicen la utilización de materias primas y mano de obra en la producción y entrega al cliente.

En el noveno capítulo, se exploran estrategias de DRP (Distribution Requirements Planning) y TMS (Transportation Management System) y su implementación en la empresa, permitiendo la toma de decisiones estratégicas en la distribución de suministros.

El décimo capítulo destaca las tendencias en Supply Chain Management y Logística en un mundo cada vez más conectado y globalizado. Se abordan desafíos y oportunidades derivados de la demanda de entregas rápidas, personalizadas y sostenibles.

En resumen, este trabajo resalta la importancia del Supply Chain Management y Logística como un elemento esencial para el éxito empresarial en un entorno globalizado. Las tendencias actuales subrayan su flexibilidad y capacidad para generar valor en cualquier tipo de empresa, con el caso de estudio de Soluciones Payandé SAS como un ejemplo de aplicación concreta y perspectivas de mejora en un sector altamente competitivo.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un análisis exhaustivo y la aplicación de metodologías y herramientas especializadas en la gestión logística de suministros, con el propósito de comprender, caracterizar y evaluar la cadena de suministro en la empresa Soluciones Payandé S.A.S.

Objetivos Específicos

Caracterizar la estructura de la red, los procesos estratégicos de acuerdo con el modelo Global Supply Chain Forum (GSCF), el Apics-Scor y los flujos de producto, dinero, información de la cadena de suministros en la empresa Soluciones Payandé S.A.S

Identificar y caracterizar los aspectos relacionados con la gestión de la cadena de suministro, las causas del efecto látigo, el índice del desempeño logístico y las mega tendencias.

Analizar los procesos estratégicos de aprovisionamiento, distribución, almacenamiento y gestión de inventarios de la cadena de suministro de la empresa Soluciones Payandé S.A.S.

Configuración de la Red de Suministro Para la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

Se selecciona una empresa modelo para ilustrar la ejecución de diversas actividades en función de su estructura de cadena industrial. Los modelos y la configuración de la red de cadena se usan para discernir las redes que representan las estructuras organizativas de manera visual y comprensible. A través de estas representaciones, se visualiza el flujo de información y materiales, fundamentales como insumos para proporcionar los productos o servicios solicitados al cliente final. La meta principal de utilizar estas redes radica en facilitar el establecimiento y verificación de conexiones entre proveedores, clientes y otros participantes en los procesos. Así, se identifican los flujos ascendentes y descendentes, así como el alcance de estas interrelaciones dentro de la red de relaciones empresariales.

Presentación de la Empresa

Historia

Soluciones Payandé S.A.S es una empresa creada en octubre del año 2018, procedente del municipio de San Luis Tolima. Nació del interés por ayudar a la comunidad, crecer como gente trabajadora, honesta, responsable y capaz. Anhelando mediante trabajo, dedicación y liderazgo poder causar un impacto en el municipio y el departamento, además del desarrollo socioeconómico generando empleo. El nombre Soluciones Payandé, nace de la iniciativa de como su nombre lo indica, brindar soluciones a la problemática de desempleo y falta de oportunidad para la gente del municipio, como también proponer soluciones a las necesidades de los clientes de la región.

Actividad económica

Construcción de otras obras de Ingeniería Civil

Misión

Soluciones Payandé SAS es una empresa basada en principios y valores, comprometida con el desarrollo socioeconómico en el corregimiento de Payandé del municipio de san Luis Tolima, la cual busca generar un impacto social a través de la generación de empleo, que le permita a la comunidad mejorar su calidad de vida, con el fin de ayudarlos a lograr sus aspiraciones así crecer juntos en pro de lograr los objetivos de la organización.

Visión

Para el 2024 soluciones Payandé será una empresa líder del municipio de san Luis Tolima aumentando el nivel de empleo, posicionándose en el mercado tolimense como una de las empresas generadoras de empleo del municipio.

Objeto Social

Para el desarrollo de nuestras actividades, podremos prestar servicios como: o Suministro de personal calificado y no calificado u Obras civiles u Organización de orden y aseo o Demolición de estructuras metálicas o Alquiler de maquinaria para pequeñas, medianas y grandes empresas Actividades de trabajo en alturas o Mantenimiento eléctrico y mecánico Así mismo tenemos la facultad para realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

Principios & Valores

Soluciones Payandé es una empresa basada en principios y Valores tales como, el respeto, la comunicación asertiva, trabajo en equipo, unión, compromiso, responsabilidad, liderazgo, eficiencia y la excelencia.

Servicios que ofrece

En la empresa los servicios que ofrecemos son: Obra civil (interiores y exteriores), mantenimiento de limpieza de bandas, cemento, oficios varios (orden y aseo de las zonas admirativas como oficinas, pintura, protocolos de mantenimiento, soluciones industriales.

Conceptualización y contextualización

Mediante la red de suministros, nos permite conocer en la empresa, para llevar a cabo los ejemplos a la realidad y a su interiorizar cada concepto y aplicarlo dentro de la red estructural de la empresa. Según Christopher (2016), una cadena de suministro emplea para coordinar el proceso que sucede dentro de ella, va desde la fabricación del bien o servicio que proporciona, hasta su entrega al consumidor final.

En el análisis de la configuración de la red de suministro de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, se observa que la empresa está representada por sus clientes y proveedores en la configuración actual de la red. Como señala Chopra y Meindl (2015), la configuración de la red de suministro se refiere a cómo se conectan las diferentes partes de la cadena de suministro, incluyendo los proveedores, fabricantes, distribuidores y clientes.

En cuanto a los miembros de la red a la cual pertenece la empresa Soluciones Payandé SAS, se incluyen tanto los proveedores como los clientes que interactúan con la empresa en el proceso de suministro. Según Lambert, Cooper y Pagh (1998), la red de suministro abarca una variedad de participantes que colaboran para asegurar que los productos o servicios lleguen de manera eficiente y efectiva desde los proveedores hasta los clientes finales. En el caso específico de los proveedores y clientes de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, estos desempeñan un papel crucial en el flujo de materiales e información a lo largo de la cadena de suministro.

En la Tabla 1 muestra los clientes que actualmente tiene la empresa.

Tabla 1

Clientes de la empresa Soluciones Payandé S.A.S

Clientes	Servicios
	Mantenimiento de baños y oficinas
	Elaboración de Baños
Cemex planta caracolito	Mantenimiento de limpieza de bandas cemento
	Oficios varios (orden y aseo).
	Pintura (Baños y Oficinas)
Mina la Esmeralda	Mantenimiento de limpieza de bandas Piedra caliza
Instituto educativo San	Mantenimiento de baños y oficinas
Miguel	Oficios varios (orden y aseo de las zonas admirativas como oficinas.
	Pintura (Baños y Oficinas)
Colegio sagrada familia	Mantenimiento de baños y oficinas
	Oficios varios (orden y aseo de las zonas admirativas como oficinas.
	Pintura (Baños y Oficinas)

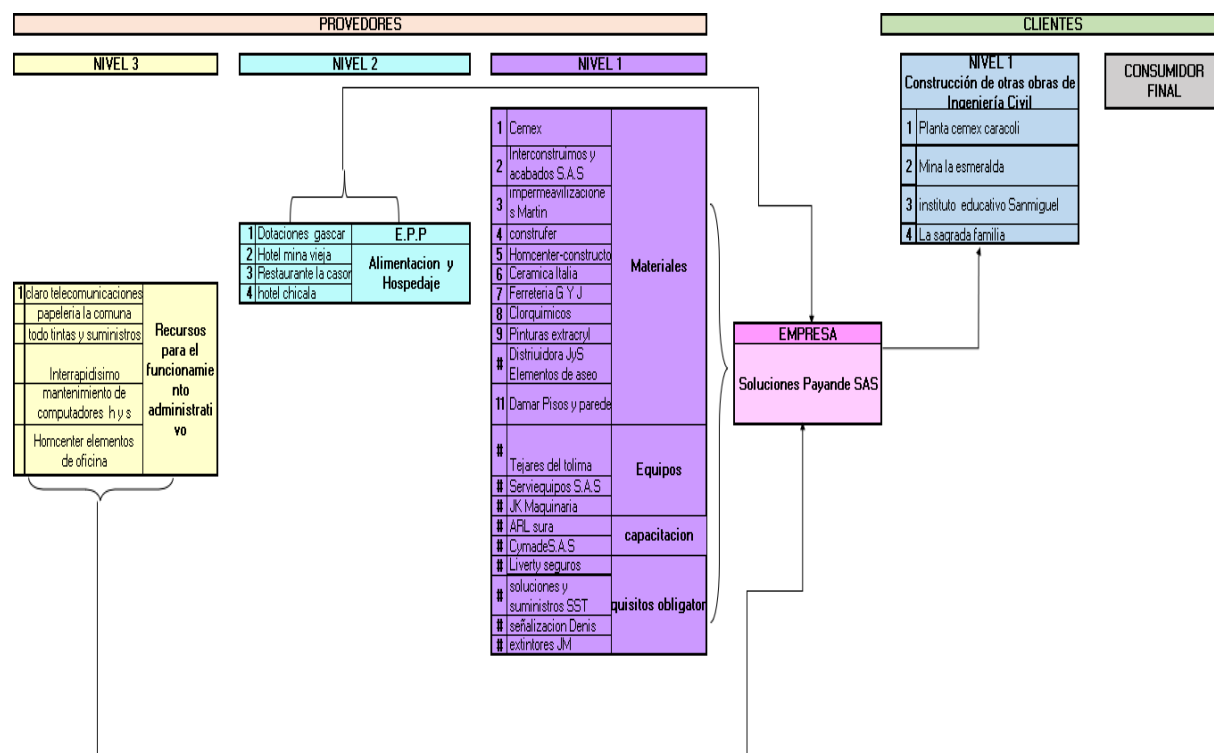
Nota: Cantidad de clientes 4 Elaboración propia

Red Estructural de una Empresa a la cual Pertenece la Empresa Soluciones Payande S.A.S

En la figura 1 se observa los proveedores y los clientes el diagrama de la red de la empresa donde se dividen en los proveedores 3 niveles y en los clientes un nivel.

Figura 1.

Diagrama de la red de la Empresa Soluciones Payande S.A.S



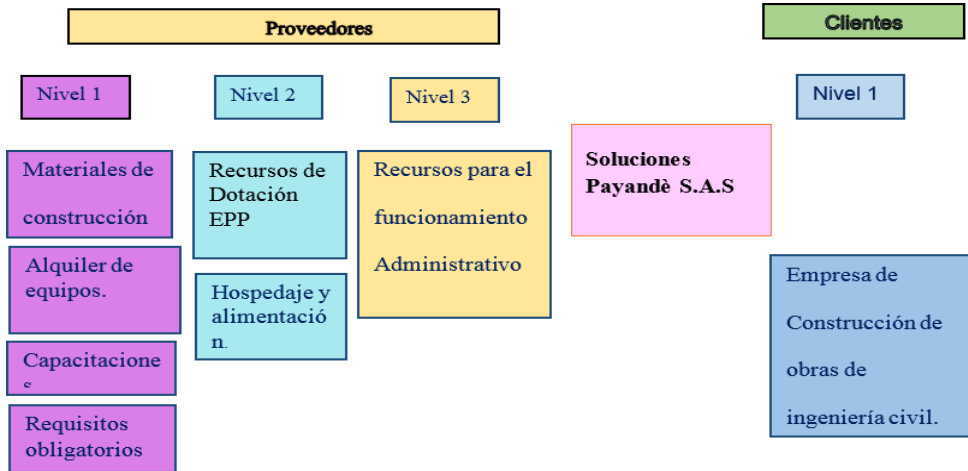
Fuente. Autoría propia

Dimensiones Estructurales de la Red de Valor de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

Estructura Horizontal. La estructura horizontal de la figura 2 hace referencia al número de niveles o etapas dentro de la cadena de suministro, como está representada en su tamaño el cual puede variar y esto depende de la cantidad de niveles con los que cuenta la organización, en la empresa soluciones Payandé S.A.S cuenta en los proveedores con 3 niveles y 1 nivel de clientes.

Figura 2.

Estructura horizontal

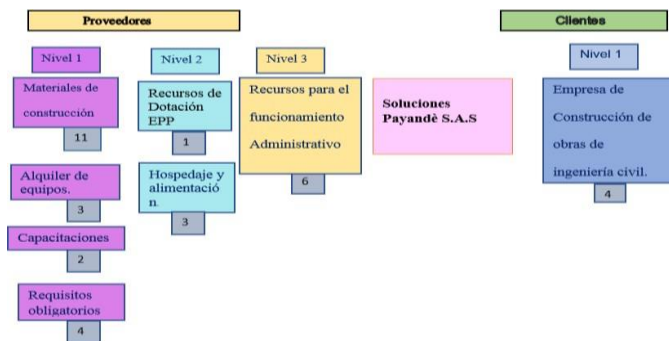


Fuente. Autoría Propia

Estructura Vertical Empresa Soluciones Payandé S.A.S. En la siguiente estructura vertical, en la figura 3 donde se presente la cantidad de proveedores y clientes en cada nivel según su orden en la empresa soluciones Payandé S.A.S cuenta con un total de 30 proveedores y 1 cliente que en este caso es la empresa Cemex.

Figura 3.

Estructura vertical



Fuente. Autoría propia

Tipos de Vínculos de Procesos en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

Tabla 2

Identificación en vínculos de procesos Payandé S.A.S

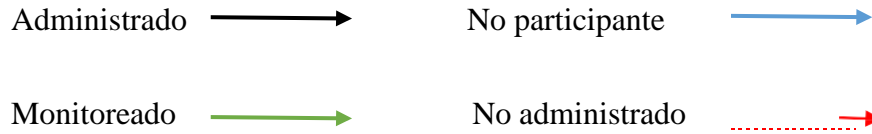
Tipos de Vínculo	Definición	Identificación en Vínculos de Procesos
Administrado	Los procesos de integración en una empresa tienen como objetivo unir operaciones con clientes y/o proveedores, colaborando en el Supply Chain. La empresa objetivo gestiona relaciones con clientes y proveedores principales, siendo activamente involucrada en la administración de otros vínculos de procesos.	En la empresa Soluciones Payandé S.A.S tiene como principal objetivo relacionarse de forma directa y totalmente clara para los proveedores y clientes, y de esta forma lograr de los trabajos de la obra civil y de mantenimiento en las diferentes áreas de dichos clientes.
Monitoreado	En el análisis de la gestión de Supply Chain en las empresas estudiadas, encontramos vínculos de procesos monitoreados. Aunque no son cruciales, es esencial que estos vínculos estén bien integrados y administrados para lograr una sólida colaboración entre las empresas participantes y	Soluciones Payandé S.A.S ofrece servicios de mantenimiento con entregas puntuales y cumplimiento de requisitos para asegurar la satisfacción del cliente en tiempo y forma según lo establecido.

mejorar el rendimiento general de la
compañía objetivo.

No administrado	En todos los procesos no administrados son aquellos en los que la compañía objetivo no está involucrada activamente, ni tampoco son tan críticos para hacer la justificación de los diferentes monitoreos de la justificación del objetivo de cofinancia para la planeación que está respaldando los recursos limitados tanto como el proveedor y le cliente	Es donde se realiza la selección de los diferentes proveedores más recomendados para tener un buen cumplimiento a los diferentes clientes
No participante	En este indicador es donde estudia los indicadores directos de confianza para tener las decisiones de otras cadenas a nuestra vinculación de toma de decisiones.	En el desarrollo de esta actividad se presenta los diferentes escenarios que presenta la empresa tanto de mantenimiento, de obra civil y de aseo, entre otros.

Fuente: (Pinzón B. , Los Procesos en Supply Chain Management., 2005)

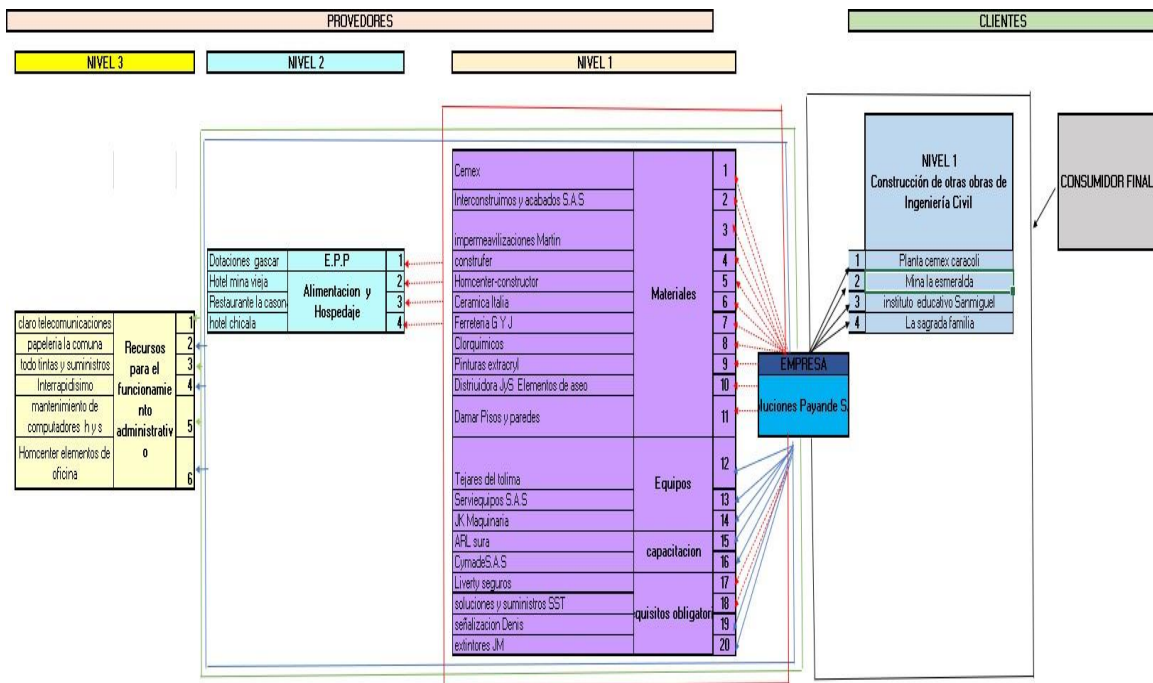
En la figura 4, se presenta diagrama de vínculos de la empresa Soluciones Payandé S.A.S



Fuente. Elaboración propia (Pinzón B. , Los Procesos en Supply Chain Management., 2005)

Figura 2.

Diagrama de Vínculos de la Empresa Soluciones Payande S.A.S



Fuente. Autoría propia

Procesos Según Enfoque del Global Supply Chain Forum (GSCF)

En esta sesión se realiza un análisis de la caracterización y la estructura logística utilizando el enfoque de GSCF (global supply chain forum), en donde se identifica las estructuras y los ocho procesos los cuales se aplicarán en la empresa soluciones Payandé S.A.S.

Se analiza la cadena de suministro actual de la empresa para identificar los puntos fuertes y las áreas de mejora en cada uno de los ocho procesos, basándonos en el análisis anterior se sugerirán mejoras con el objetivo de aumentar la eficiencia y la competitividad de la organización, los procesos que vamos a abordar son los siguientes; Administración De Relaciones Con El Cliente, Administración De Servicio Al Cliente, Administración De La Demanda, Ordenes Perfectas, Administración De Flujo De Manufactura, Compras, Desarrollo Y Comercialización De Productos y Retornos.

Conceptualización y contextualización

Dentro del ámbito de la cadena de suministro, el Global Supply Chain Forum (GSCF) define ocho procesos estratégicos que pueden optimizar la gestión y eficiencia de las operaciones de una empresa. Estos procesos no solo contribuyen a la satisfacción del cliente, sino que también fortalecen las relaciones con proveedores y aseguran una posición competitiva en el mercado. (Lamber, 1998)

Identificación y Aplicación de los 8 Procesos Estratégicos en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.

Se realiza un análisis de la estructura logística de la empresa Soluciones Payandé S.A.S. utilizando el enfoque GSCF (Global Supply Chain Fórum) donde se identificaron los ocho procesos estratégicos expuestos a continuación.

Customer Relationship Management (CRM): Administración De Relaciones Con El Cliente.

Uno de estos procesos estratégicos es el Customer Relationship Management (CRM) o Administración de Relaciones con el Cliente. Según (Pinzón, 2005).el CRM provee la estructura para desarrollar y mantener las relaciones con los clientes. En este sentido, la empresa Soluciones Payandé S.A.S, que se dedica a la ingeniería civil, implementa estrategias de CRM para entender y adaptarse a las necesidades individuales de sus clientes, lo que garantiza la prestación de servicios personalizados y de alta calidad (Pinzón, 2005).

La empresa Soluciones Payandé S.A.S ofrece servicios entre los cuales están: adecuación de espacios, remodelación de baños, aplicación de pintura, servicio de aseo rústico, estos están sujetos al requerimiento, ya que cuentan con un cliente principal, el cual contrata la mayor parte de esas actividades, quiere decir con esto que de acuerdo a la actividad requerida realizan la contratación de personal idóneo para el desarrollo y compran materiales según el requerimiento.

Subproceso estratégico

Determinar metas y estrategias de mercado, identificar clientes primarios y secundarios, desarrollar reglas de crédito, desarrollar estructuras métricas, identificar orden de servicio,

gestión de la orden, administración de retorno, presentar guía de servicios con los que cuenta la empresa.

Subproceso operacional

Diferenciar tipos de cliente y servicio, créditos cliente/proveedor, desarrollo de productos ajustados a la demanda, Métricas de rendimiento y utilidad.

La buena aplicación de relaciones con los clientes es satisfacer las necesidades de la mejor manera para lograr estos objetivos es necesario e implementar actividades como:

Implementación digital de base de datos de clientes primarios y secundarios para su respectivo seguimiento, identificando las necesidades específicas en cada servicio solicitado.

Interacción personalizada con los clientes, comprender las necesidades del requerimiento del servicio.

Analizar el cliente, entregando un servicio de primera calidad eliminando margen de error.

Hacer seguimiento a cada uno de los clientes de acuerdo con el servicio que requiere, es importante manejar listados digitales de los clientes y realizar de manera periódica seguimientos telefónicos para confirmar la satisfacción de los servicios ofrecidos, con la finalidad de verificar si requieren un nuevo servicio o adquirir nuevos referidos.

El valor agregado del servicio ofrecido es realizar trabajos con materiales de calidad, cumpliendo con las actividades según los plazos establecidos y en caso de requerir una eventual revisión se dé al cliente la garantía del cumplimiento.

Customer Service Management: Administración De Servicio Al Cliente.

La administración de servicio al cliente, citado por (Pinzón, 2005). Provee el único recurso de información para el cliente, como disponibilidad de productos, fechas de embarque y estatus de las órdenes.

Subprocesos estratégicos

Identificar requerimiento de los clientes, Características de los servicios, Establecer condiciones, entregables y tiempos.

Subprocesos operacionales

Determinar necesidad del cliente, determinar las condiciones de entrega y necesidades requeridas para cumplimiento del servicio. Registros completos del requerimiento, evaluar requerimiento.

Para aplicar mejoras en la empresa, es importante revisar los procesos manejados con los clientes, aplicar la contratación del servicio o administración, los acuerdos realizados al requerirse el servicio, establecer claridad en las condiciones, la calidad y materiales o características específicas para las que se realicen las tareas, plazos estimados de entrega garantizando al cliente el cumplimiento de las condiciones contratadas.

Por ende, la implementación de pólizas de incumplimiento es una herramienta aplicable y de respaldo para entregar en tiempos y condiciones inicialmente pactadas por las partes.

Finalmente, al prestar un servicio se debe valorar la satisfacción del cliente, indagando si se cumplió con sus expectativas, si los plazos acordados fueron los establecidos inicialmente, qué opinión tiene acerca del trabajo realizado y el personal que realizó la actividad con la finalidad de confirmar la satisfacción del usuario y aplicar mejoras en los procesos de ser necesario.

Como herramienta se puede aplicar encuestas digitales donde se evalúe la satisfacción del cliente dando como resultado pautas que se apliquen a mejoras.

Demand Management: Administración De La Demanda.

La gestión de la demanda, conocida como Demand Management, es otro proceso clave en la cadena de suministro. Este proceso implica la planificación y previsión de la demanda de productos o servicios, lo cual es esencial para optimizar la producción y mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda (Lee, 2002).

En Soluciones Payandé S.A.S, la gestión de la demanda es crucial para planificar la producción de acuerdo con las necesidades del mercado y garantizar la disponibilidad de los recursos necesarios para satisfacer la demanda prevista (Lee, 2002).

La empresa Soluciones Payandé S.A.S. Cumple con un control de demanda que varía según su capacidad de requerimientos y de tal forma poder suplir las solicitudes del cliente, La empresa implementa una estrategia que incluye los siguientes pasos:

Clasifica a los clientes por tipo de proyecto, tamaño y ubicación, para entender mejor sus necesidades y preferencias.

Determina la capacidad de producción disponible en un período de tiempo para asegurarse que cuenten con los recursos necesarios (personal, maquinaria, materiales) para satisfacer la demanda prevista.

Actividades propuestas

Promoción y fijación de precio: Ajustar su estrategia de promoción y precios para alinearlos con la demanda prevista, con el de maximizar el número de objetivo de proyecto de solicitudes y la rentabilidad del proyecto.

Proceso operacional

De acuerdo con la sistematización de la demanda en la empresa Soluciones Payandé S.A.S. En gran medida depende de los clientes, este proceso operativo de gestión es esencial para la empresa, ya que le permite cumplir con lo requerido por el cliente de manera eficaz y eficiente, para prever cualquier inconveniente se realiza una serie de eventos o pautas:

Se establecen objetivos de producción para cada tipo de obra civil en función del pronóstico de demanda, y elaborando un plan de producción que incluye la programación de las obras.

Se monitorea las obras civiles en tiempo real realizando ajustes de programación, si se detecta un aumento en tiempos o material la empresa puede asignar más personal y maquinaria para satisfacer esa necesidad.

Actividades propuestas

Investigación de mercado: se realizaría una investigación de mercado para determinar las necesidades que tienen sus clientes, por medio de encuestas para conocer las expectativas del mercado, presupuestos, plazos y otros factores relevantes.

Pronóstico de demanda: Utilizando la información recolectada en la investigación de mercado la empresa Pronosticaría la demanda futura para los próximos meses. Utilizando

herramientas de análisis de datos y proyección de tendencias para hacer estimaciones precisas de la demanda de cada tipo de obra civil.

Orde Fulfillment: Ordenes Perfectas

La empresa Soluciones Payandé S.A.S. está enfocada en dar cumplimiento a lo solicitado por sus clientes, Este proceso implica la coordinación de varias actividades que se ejercen en la cadena de suministros, donde da inicio desde la recepción de la orden de mantenimiento hasta la entrega final de la obra. Las actividades pueden incluir el plan de demanda que tiene de inventarios, la planificación de las ordenes de producido, para tener en cuenta la gestión de proveedores, la gestión de los transportistas y la gestión de los centros de distribución y almacenes. (Pinzón, 2005)

Nivel estratégico. Este proceso da inicio desde el momento en que se recibe la orden por parte de los clientes donde se establece una lista de los requerimientos solicitados para dar inicio a la ejecución de la obra, implementando un nivel estratégico que puede ser fundamental en fortalecimiento de los proyectos y aumentar su nivel de calidad.

Nivel operacional. El cliente realiza una orden de servicio, con esta inicia la gestión del proyecto la cual contiene ciertas pautas que documentaremos a continuación:

Recepción del pedido: El cliente realiza el pedido de una obra civil o proyecto, ya sea por correo electrónico o mediante un formulario en línea.

Planificación. El equipo de producción revisa el pedido y planifica la obra civil, determinando los materiales necesarios, la mano de obra requerida y la programación de la obra.

Adquisición de materiales.

Se adquieren los materiales necesarios para la ejecución de la obra, ya sea de proveedores externos o del almacén.

Almacenamiento de materiales. Los materiales se almacenan en la bodega de la empresa y se registran en el inventario.

Preparación de la obra. El equipo de producción prepara la obra, asegurándose de contar con los materiales y la mano de obra necesaria.

Inspección de calidad. Una vez finalizada la obra civil, se lleva a cabo una inspección de calidad para asegurarse de que se cumplen los estándares requeridos.

Facturación. Se emite la factura correspondiente al cliente

Actividad propuesta

Registro del pedido: Registrar el pedido en un sistema de gestión de pedidos (gestor de base de datos), donde se almacena la información de la obra, estos datos serían consultados mediante una APP la cual se instalaría en el móvil del ingeniero encargado de la obra.

Manufacturing Flow Management: Administración De Flujo De Manufactura.

El Manufacturing Flow Management o Administración del Flujo de Manufactura, como proceso, busca alinear la producción con la demanda del mercado. Soluciones Payandé S.A.S aplica esta administración para garantizar que los procesos de fabricación se adapten de manera flexible a las necesidades cambiantes del mercado, lo que contribuye a mantener la calidad de sus servicios y productos.

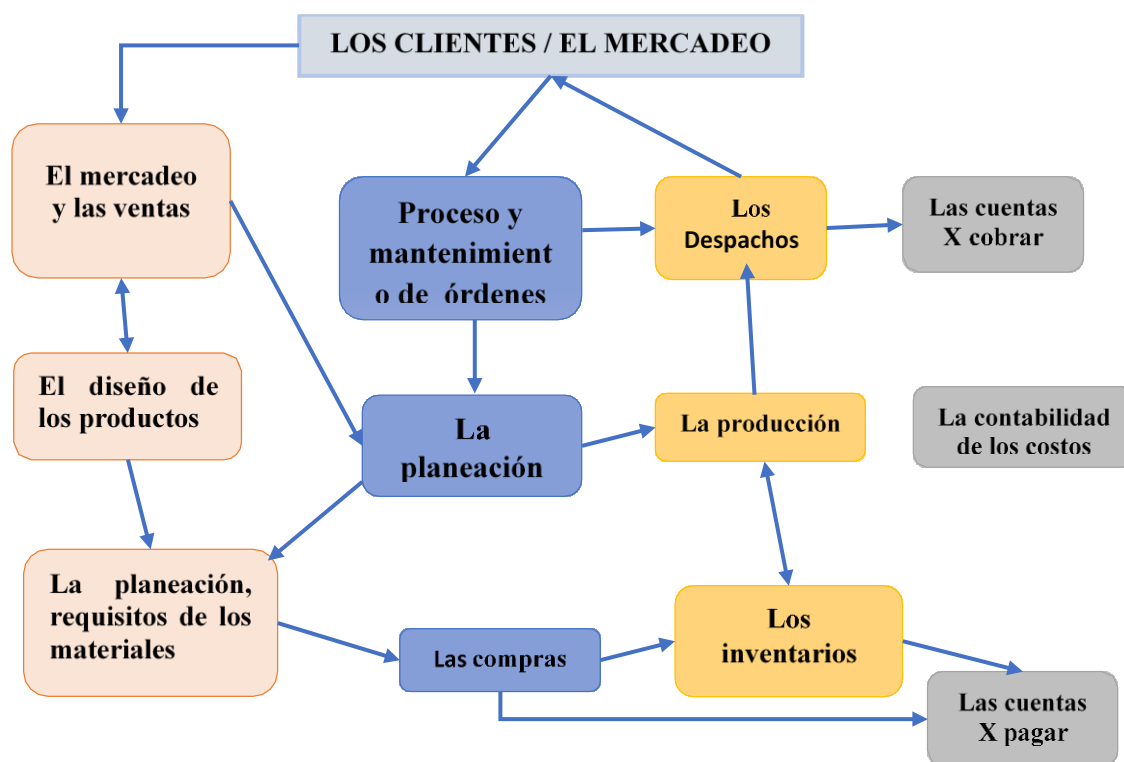
En la empresa de Soluciones Payandé S.A.S la administración del flujo de manufactura está representada en las diferentes áreas con el fin de que la productividad y eficiencia tenga como estándar los servicios y procesos para que no afecten los costos de la organización.

Donde la empresa representa en los flujos de manufactura por los siguientes procesos que hacen con los clientes y mercadeo.

El diagrama de flujo de manufactura se relaciona con los clientes y al marketing, para planificar adecuadamente los estudios de mercado, el diseño de productos y la planificación de los requisitos de materiales, de acuerdo con la planificación de compras necesarias y la gestión de inventarios para despacho y producción. Además, muestra una representación del diseño de los productos y requisitos de los materiales, basados en el análisis del mercado de la organización, lo que proporciona herramientas valiosas para la toma de decisiones en los procesos de despacho y producción clasificando los sistemas de producción en la empresa.

Figura 5.

Diagrama De Flujo de Manufactura



Fuente..Autoría propia

Procurement: Compras

Este proceso define como la compañía interactúa con los proveedores, la imagen de la administración de las relaciones con el cliente. (Pinzón, 2005)

Por medio de cada uno de los procesos de compras que se realizan con los proveedores son de acuerdo con las necesidades de la empresa Soluciones Payandé S.A.S y los clientes, en donde el principal cliente que tiene la empresa es la Planta de Caracolito Cemex donde cada trabajo o producto a entregar se hace a través de licitaciones, se realizan diferentes estrategias para que cada una de las solicitudes brinde una excelente satisfacción y cumplimiento total.

En la empresa se ha elaborado unas estrategias de este subproceso en las cuales son:

En la empresa por parte administrativa se hacen estrategias para la revisión de la licitación, fabricación y el abastecimiento de los insumos con los diferentes proveedores.

Por otra parte, se cuenta con proveedores directos los cuales aportan en la disminución de los gastos.

En los diferentes trabajos requeridos se hace la selección de proveedores por categorías teniendo en cuenta el abastamiento de los insumos, tales categorías de los proveedores pueden ser como grandes, Medianos y pequeños consumidores, donde También se puede personalizar los proveedores de acuerdo a los servicios y productos.

En la empresa se tiene prioridad con los proveedores de las pequeñas y medianas industrias teniendo así un apoyo mutuo.

Se desarrolla un plan de acuerdo con cada proyecto donde se brindan los servicios tales como; Mantenimiento o construcción (baños y adecuaciones de oficinas) presupuesto en cada

una de las adecuaciones de excelente calidad, los trabajos de pintura (Donde se trabaja con productos de alta calidad), Mantenimiento de las bandas (excelente mano de obra).

Para la organización se propone un desarrollo tecnológico con la necesidad de mejorar la administración de documentos y con esto tener un mejor control en las actividades.

Product Development And Comercialización: Desarrollo Y Comercialización De Productos.

El proceso de "Product Development", o desarrollo de productos, desempeña un papel esencial en la estrategia de comercialización de una empresa al proporcionar nuevos productos y servicios que se alinean con las necesidades y deseos del mercado (Eppinger, 2015). Al crear productos innovadores y mejorados, una empresa puede diferenciarse en el mercado y generar un mayor interés por parte de los consumidores. La comercialización eficaz, por otro lado, asegura que estos productos lleguen a la audiencia correcta y se presenten de manera atractiva, maximizando así su potencial de venta y crecimiento.

Se observa que la empresa Soluciones Payandé S.A.S no cuenta con la tecnología necesaria para indagar con proveedores y clientes, ya que sus consultas son por vías telefónicas gestionando las cotizaciones por este medio, de tal manera que es un método obsoleto y que carece de seguridad. Se recomienda contratar a alguien idóneo para desarrollar una plataforma donde evidenciar los costos en tiempo real y que el sistema pueda simplificar automáticamente el valor de los materiales de diferentes proveedores, para ofrecer a sus clientes una cotización fija semestral y que puedan visualizar esos precios en la plataforma dándoles más confianza y, a la vez que logran la interacción de uno a muchos y de muchos a uno, los beneficios que tendría la empresa con esta plataforma es llevarla al mercado, ya que ayudaría a sobresalir con la competencia, marcando la diferencia en innovación y tecnología.

En la plataforma que sugerimos a la empresa se visualizara dos tipos de cotización la cual serán las siguientes

Cotización a todo costo

La empresa prestará sus servicios y a la vez pondrá todos los materiales.

Cotización sólo por mano de obra

Es cuando el cliente compra los materiales y la empresa solo pondrá sus colaboradores para realizar su labor.

Además, los clientes encontraran ilustraciones de los servicios prestados:

Obra civil (interiores y exteriores)

Mantenimiento de limpieza de bandas cemento

Oficios varios (orden y aseo de las zonas admirativas como oficinas, baños, corredores,

Protocolos de mantenimiento

Soluciones industriales.

Returns: Retornos

La empresa Soluciones Payandé S.A.S, no cuenta con un procedimiento, ni procesos de retorno para que ellos puedan manejar esta situación, por tal razón en el contrato de obras civil, especifican las cláusulas que tiene que ver con la garantía y retorno de los servicios prestado, en este documento se especificara los dos tipos de cotización:

Cotización a todo costo

La empresa prestará sus servicios y a la vez pondrá todos los materiales.

Cuando el servicio es a todo costo y en el momento de aplicar los materiales resultan defectuosos se le dará el respectivo proceso con nuestro proveedor y de allí se definirá el proceso a seguir.

Cuando el material para la obra sobra, se clasificará en su respectivo sitio de almacenamiento de acuerdo con sus especificaciones y se reutilizará nuevamente.

Cotización sólo por obra de mano

Es cuando el cliente compra los materiales y la empresa solo pondrá sus colaboradores para realizar su labor.

Cuando el servicio prestado presenta alguna inconformidad de acuerdo a lo pactado en el contrato, se realizará una respectiva supervisión y de allí se definirá si se da garantía, ya que se debe realizar una evaluación para saber si son los materiales comprados por el cliente o si es un mal procedimiento que se realizó mediante la ejecución del servicio.

Procesos Según Enfoque de APICS-SCOR

En el mundo empresarial actual la creciente complejidad y globalización de las operaciones se ha convertido en una prioridad estratégica para las organizaciones, estas buscan alcanzar la excelencia operativa y la satisfacción del cliente. En este orden de ideas el enfoque APICS-SCOR, emerge como un marco integral que proporciona una guía para la planificación, gestión y optimización de los seis procesos que conforman una cadena de suministro eficiente.

Este capítulo explora cada uno de los seis procesos claves del enfoque APICS-SCOR, analizando su importancia e impacto en la mejora sobre competitividad operativa de la empresa seleccionada (soluciones Payandé S.A.S.), por medio de este análisis se recopilan actividades o ideas de mejoramiento que puedan lograr una cadena de suministros ágil, práctica y orientada al cliente.

Conceptualización y contextualización

El modelo APICS-SCOR (Supply Chain Operations Reference) es una metodología reconocida y desarrollada por la Association for Supply Chain Management (APICS) para la mejora y optimización de las cadenas de suministro. Esta metodología define seis procesos clave que abarcan desde el diseño hasta la entrega de productos y servicios, con el objetivo de lograr una mayor eficiencia y eficacia en la cadena de suministro (APICS, 2021).

Los Seis Procesos Son:

Planificar (Plan). Establece las cadenas de comunicación y distribución

Adquisición (Source). adquisición de los bienes

Fabricación (Make). Se lleva a cabo la producción, control de calidad y la demanda de los productos.

Distribución (Deliver). Es la encargada de gestionar los pedidos, transporte, almacenamiento, las ventas y entregas.

Devolución (Return). Donde se prestan los servicios al cliente y los proveedores en devoluciones y retiro de mercancías.

Soporte (Enable). Es la que gestiona los procesos con la cadena de suministros como los requisitos legales y normatividad de la empresa. Identificación e implementación de los 6 procesos según APICS – SCOR en la empresa Soluciones Payandé SAS. (J.C., 2022)

Basado en la empresa Soluciones Payandé S.A.S se explican los 6 procesos según el APICS SCOR, estos para la coordinación de cada uno en manufactura con el apoyo la dirección de cada uno de procesos, y practicas descritas de la gestión, los requisitos, las funciones de la ingeniería de obra civil para así brindar una excelente producción de cada una de las obras tanto en el desempeño operativo y administrativo de la empresa.

Identificación e Implementación de los 6 Procesos Según APICS - SCOR en la Empresa

Soluciones Payandé S.A.S

Planificación (Plan)

Es el inicio de la planificación de las tareas, para obtener el buen funcionamiento de toda la cadena de suministro, en este proceso se realiza análisis y se determinan los recursos y suministros necesarios, se identifican flujos, métodos de distribución y cuáles son las metas para la aplicación del proyecto, de acuerdo con la demanda para tener en cuenta inventarios existentes, transportes, capital humano y regulaciones legales requeridas

Nivel 1

Aplicable a los índices de aceptación del producto, la empresa aplica los recursos de tal manera que cumple con los objetivos estratégicos planteados para el proyecto, verificación en la cadena de suministro.

Nivel 2

Identificación del producto requerido por el cliente, planeación y diseño de estrategias de producción y cumplimiento en tiempos, mano de obra requerida, condiciones y cumplimiento en la totalidad de los acuerdos, en este punto la empresa cumple con dichas características y condiciones para la entrega.

Nivel 3

Ejecución del plan para el desarrollo del producto, la empresa realiza la verificación del cronograma de trabajo manejando los lineamientos previamente establecidos en calidad de los productos y cumplimiento a las entregas.

Nivel 4

En la gestión de todos los procesos de la cadena de suministro, la empresa tiene en cuenta los procesos de soporte que son apoyo en la evaluación de información, manejo de los riesgos posibles y cumplimiento con los requisitos previamente establecidos

Aplicación en la Empresa

Ampliación en las estrategias de marketing, en cuanto a ventas y comercialización de los servicios, proponer objetivos de mercado para el aumento de los clientes a nivel regional y nacional.

La empresa soluciones Payandé tienen buena aceptación en los productos, para la aplicación de la mejora se realiza proyectos de mercadeo barridos en los prospectos de clientes, promocionando los servicios de manera digital.

Incentivar a los nuevos clientes realizando muestras de los servicios de las empresas actuales, evidenciando la calidad de entrega en cada trabajo realizado.

Planeación en la aplicación de mejora, en el aumento de los clientes garantizando estrategias de entrega con los proveedores para cumplimiento a los nuevos clientes.

Planear y ejecutar encuestas de satisfacción a los clientes, para confirmar calidad de los servicios entregados.

En la ejecución de las actividades anteriormente planeadas se debe realizar cronogramas para el cumplimiento de las tareas propuestas, de acuerdo a los clientes y trabajos nuevos se realizará contratación de nuevo recurso humano para dar cumplimiento a los nuevos proyectos de trabajo.

Adquisición (source)

En este proceso se incluye la compra de la materia prima y la infraestructura de los suministros, donde es importante recalcar el uso y manejo del inventario, haciendo así unión estratégica con los proveedores, la remuneración, la recepción y revisión de la materia prima.

La empresa Soluciones Payandé S.A.S tiene un procedimiento en el cual especifican las entregas, la selección y valoración de los proveedores. Mediante este proceso se mantiene una relación con los proveedores, los cuales distribuyen aquellos materiales y/o herramientas necesarias para realizar el servicio. La empresa al solicitar algún pedido a los proveedores, primero realizan un estudio de los materiales que se van a necesitar durante el servicio realizado, esto se hace para tener lo necesario.

Sin embargo, la empresa Soluciones Payandé S.A.S, no cuenta con un orden de los productos y/o herramientas existentes en bodega, ya que su inventario es de manera manual y es muy difícil mantenerlo actualizado, por lo tanto, se recomienda mejorar este proceso, mediante un sistema de inventarios, donde se pueda evidenciar el orden de los productos y herramientas que se tienen, para saber que saldos se cuenta y que la bodega cuente con lo necesario, dando un control, identificando en poco tiempo cuales son las fallas de los diferentes colaboradores y realizar sus respectivos ajustes para poder tener una eficiencia en sus procesos.

Fabricación (Make)

En la empresa Soluciones Payandé S.A.S, donde realiza los procesos de manufactura con el apoyo de la red y los proveedores que la empresa tiene, teniendo en cuenta la materia primas e insumos que son los elementos básicos e importantes para el buen desarrollo de las tareas de producción y cumplimiento de órdenes de las licitaciones en la empresa.

Las actividades de empresa Soluciones Payandé S.A.S son aquellas de los procesos de obra civil las cuales son (mano de obra de fabricación de baños, instalación de enchapes de interiores y exteriores, mantenimiento de interiores y exteriores de oficinas y colegios entre otros donde en cada uno predomina la calidad del servicio).

Por ende, estos procesos de la fabricación se incluyen la reparación de equipos, el mantenimiento de sistemas, también se implementa el reciclaje y reutilización de productos que estén en buen estado a continuación, presentamos las mejoras de la empresa.

En el candelario de actividades de producción: Se realiza la planificación de las actividades, la programación de las fabricaciones y mano de obra de cada uno de los productos.

El de producir y probar: haremos las auditorias de los procesos de fabricación en la calidad de cada producto y mejoraremos los procesos de ensamble y las pruebas funcionales, el tiempo, el terminado y almacenamiento de cada uno.

Etapas de producto: En esta etapa asegurar los tiempos de la producción y estándares de calidad que se complementan en cada acabado de las obras o mantenimiento, con las líneas de trabajo en los tiempos establecidos de producción de cada una de las fabricaciones.

Los depósitos de basura: La empresa tiene un sistema de gestión y encontramos el manejo de los residuos y así manejar el uso de reciclaje o reutilización de estos para contribuir con el mejoramiento medio ambiente.

Distribución (Deliver)

La distribución es una función muy importante en una empresa lo cual no es una excepción para Soluciones Payandé S.A.S, la clave es garantizar que los suministros y los

productos estén siempre en el momento y lugar correcto que ninguna obra en ejecución carezca de materia prima, esta distribución se aplica de la siguiente manera:

Se recibe el contrato con sus respectivas validaciones tiempo de entrega e información que este contenga, teniendo este dato la empresa identifica los materiales y suministros necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Se establece relaciones con proveedores los cuales suministran los materiales de manera oportuna.

Se planifica la distribución de los materiales, teniendo en cuenta la ubicación de la obra, las capacidades de transporte y la disponibilidad de estos.

Se debe mantener un inventario adecuado de los materiales, para evitar retrasos en las obras o mantenimientos debido a la falta de suministros.

Se monitorea continuamente el desempeño del proceso de distribución y se realiza los ajustes según sea necesario para mejorar la eficiencia y la eficacia de la cadena de suministro.

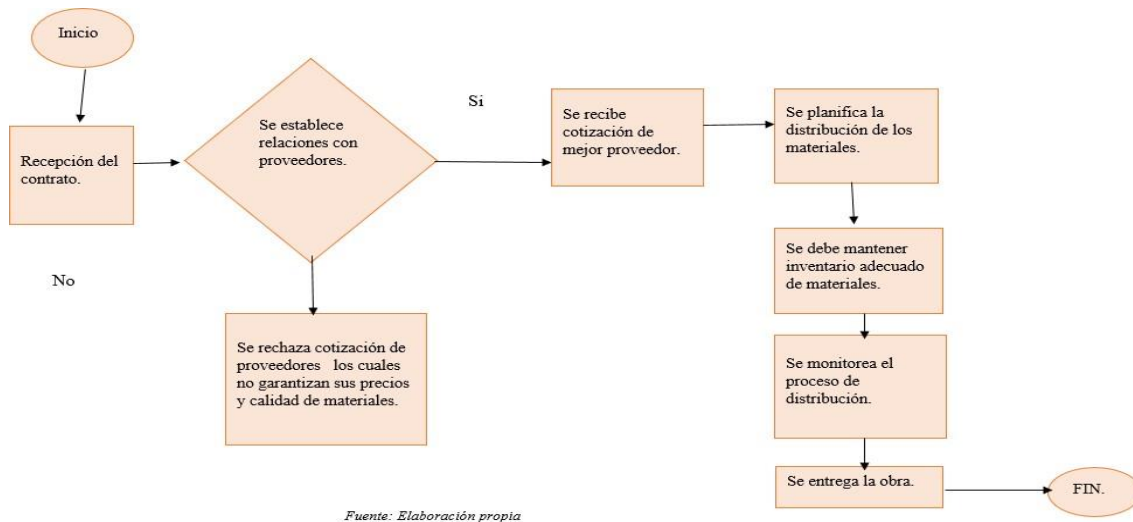
Propuesta De Mejora En El Proceso Deliver para la Empresa Soluciones Payandé S.A.S.

La distribución es una de las pautas más importantes para llevar a cabo una buena ejecución en la cadena de suministro, por tal motivo es esencial contar con inventarios actualizados y sin fallas en registros, lo propuesto es mejorar este sistema y sistematizarlo utilizando un software que le permita llevar un control de stock en entradas y salidas de materiales.

En la figura 6 del mapa de procesos deliver en la empresa, se evidencia la importancia que tiene la entrega oportuna de las obras solicitadas por los clientes, este proceso es esencial para garantizar que los productos cumplan con las expectativas y requisitos de los usuarios. El proceso deliver abarca varias actividades fundamentales para la entrega exitosa de los productos, en el caso de la empresa soluciones Payandé S.A.S. se identifica recepción del contrato, relación con proveedores, cotizaciones, planificación de los materiales ya sea de salida o la que se encuentra en stock para de tal forma distribuir y entregar el producto al cliente.

Figura 3

Mapa De Proceso Deliver En A La Empresa Soluciones Payande S.A.S



Fuente. (Pinzón, 2005).

Devolución (Return)

En este proceso se incluye los conceptos y la estandarización en donde se evidencia claramente la cadena de suministro, con la finalidad de valorar, mejorar y mantener un sistema de evolución que se genera de los materiales para la toma de decisiones de cada una de ellas

En la empresa Soluciones Payandé S.A.S, se evidencia que no se tiene un formato en donde especifique acerca de las devoluciones, por tal motivo se le recomienda a la empresa, realizar un formato de control y seguimiento de suministro, para saber que material llevan los colaboradores a la obra.

La empresa Soluciones Payandé S.A.S, tiene servicios de obras civiles, es decir cuando el cliente requiere la obra a todo costo, la empresa se en carga de llevar los materiales necesario,

dicho lo anterior para este proceso de devolución, lo primero que se debe identificar mediante el formato de Control y Seguimiento de Suministros de devolución, que se les recomienda hacer, la persona encargada lo diligencia para saber las condición en la que se encuentra cada material, si alguno se encuentra defectuoso, se le hace la respectiva evaluación y partir de ello se le da una disposición dependiendo las características, antes de entregar dicho material este debe de ser autorizado por la persona encargada para luego programar el recibido.

Si el producto se lleva en exceso a una obra y sobra, se realiza otra disposición, ya que ese material se puede reutilizar para una siguiente, el encargado debe autorizarlo para luego programar su recibido.

Soporte (Enable)

En la gestión de la cadena de suministro encontramos el proceso de soporte encargado de manejar la normatividad empresarial, gestión de riesgos, requisitos legales y lo pertinente a disposiciones contractuales.

La empresa Soluciones Payandé, se direcciona enfocándose en los requerimientos por los clientes cumplimiento a las condiciones previamente establecida, por tanto, el proceso de manejo en la información es de gran importancia.

Para la empresa es importante la implementación de sistemas tecnológicos que faciliten y mejoren el manejo de información digital en la empresa puede generar un valor agregado, generando garantías y previniendo posibles pérdidas, para lo cual la implementación de un software que permita el manejo de la información desde el ingreso de la solicitud hasta el trámite de las entregas será de mucha utilidad y dar cumplimiento en los tiempos establecidos

En cada uno de los procesos la empresa tendrá soportes físicos de los acuerdos firmados por los clientes y proveedores en los cuales se dé garantías para las partes, implementación de pólizas por incumplimiento, especificaciones claras que soporten las condiciones de los entregables. (Pinzón, 2005).

La implementación de auditoría interna en la empresa se debe aplicar a cada proceso para verificar que se cumplan las actividades y se lleven los informes.

En la siguiente figura 7 cadenas de valor proceso soporte, se resalta la importancia que tiene esta sesión, la cual tiene como objetivo proporcionar los recursos, la información, y la tecnología necesaria para optimizar la operación general de la cadena de suministros asegurando su eficiencia y eficacia. (Becher, 2021). En la figura 7, se visualizará la cadena de valor explicando las actividades de soporte y primarias.

Figura 4

Cadena de valor proceso soporte

CADENA DE VALOR				
Actividades de soporte	Infraestructura de la empresa			
	Gestión de recursos humanos			
	Desarrollo de tecnología			
	Compras			
	Logística de entrada	Operaciones	Logística de salida	Marketing y ventas
	Actividades Primarias			
	Servicio			

Fuente. (Liat Faena 2021)

Identificación de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

Se realiza un estudio a la empresa Soluciones Payandé S.A.S, en donde se plasma la información necesaria que nos permitió realizar los tres diagramas de flujos (información, producto y dinero); y la tabla del índice LPI (Índice De Desempeño Logístico) de acuerdo a la información proporcionada por el banco mundial haciendo una comparación de 6 países (África, América latina, Norteamérica, Europa y Asia) realizando un estudio de cada uno ellos.

Conceptualización y contextualización

Mediante el proceso de los diferentes mapas conceptuales se plasma cada uno en la empresa Soluciones Payandé S.A.S de los instrumentos que damos a conocer la empresa para tener un manejo opino y necesario para cada uno de los materiales e insumos que utiliza la empresa en cada uno de los productos que tenemos en las obras con cada uno de los clientes. Estos mapas conceptuales permiten visualizar claramente cómo se manejan los recursos en cada etapa del proceso, lo que facilita la coordinación y la toma de decisiones (Novak, 2010).

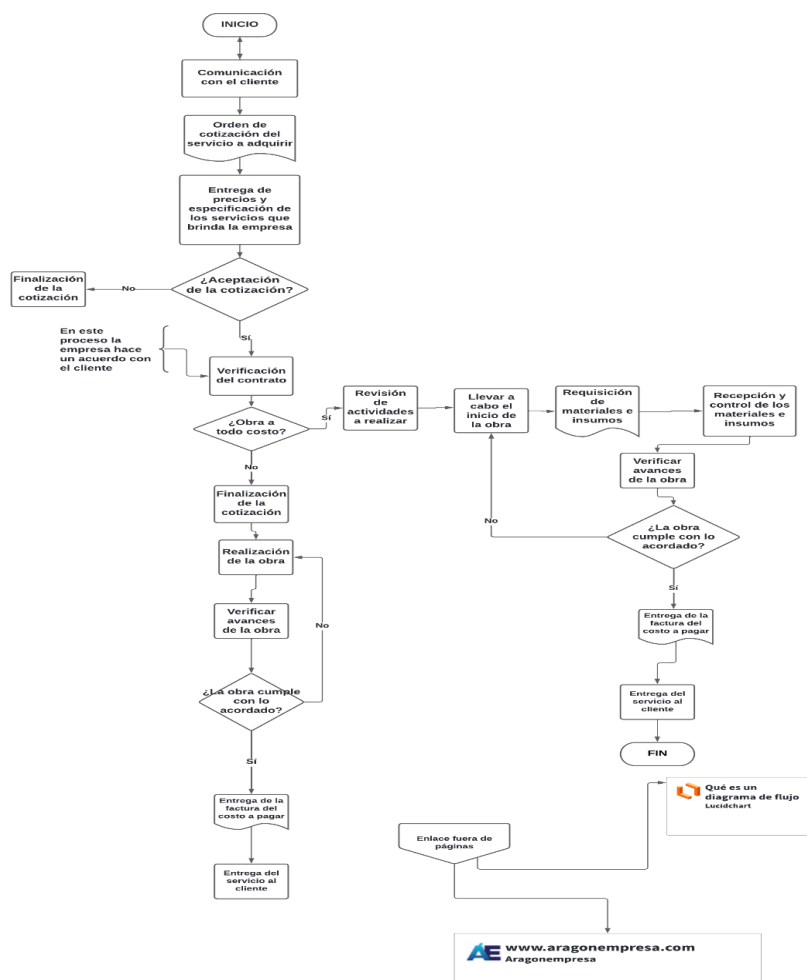
Análisis de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

En la figura 8 Diagrama de flujo de información de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S, este comienza desde que sus cliente se comunica con la empresa y desde allí se desglosan las demás actividades a realizar, es decir, la empresa le entrega a sus cliente la cotización en donde la empresa especifican sus precios, sus servicios y de qué manera se va a realizar la obra, luego de que sus cliente acepte esta cotización y defina mediante el contrato que tipo de servicio requiere, ya sea a todo costo o sólo la mano de obra, se verifica y se empieza a ejecutar la obra, a partir de ello realizan el requerimiento de los materiales e insumos a necesitar.

La empresa procede a realizar una verificación de los avances que se tienen en la obra y de esta manera saber si ellos están cumpliendo de acuerdo con lo estipulado en el contrato o si no están cumpliendo para volver a empezar la ejecución de la misma, luego de que ellos identifican todos estos factores y observan que su resultado es bueno, finalizan con la facturación del costo de la obra y la entrega de final de la obra a sus clientes

Figura 5

Diagrama de flujo de Información de la Empresa Soluciones Payandé SAS



Fuente. Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa Soluciones Payandé

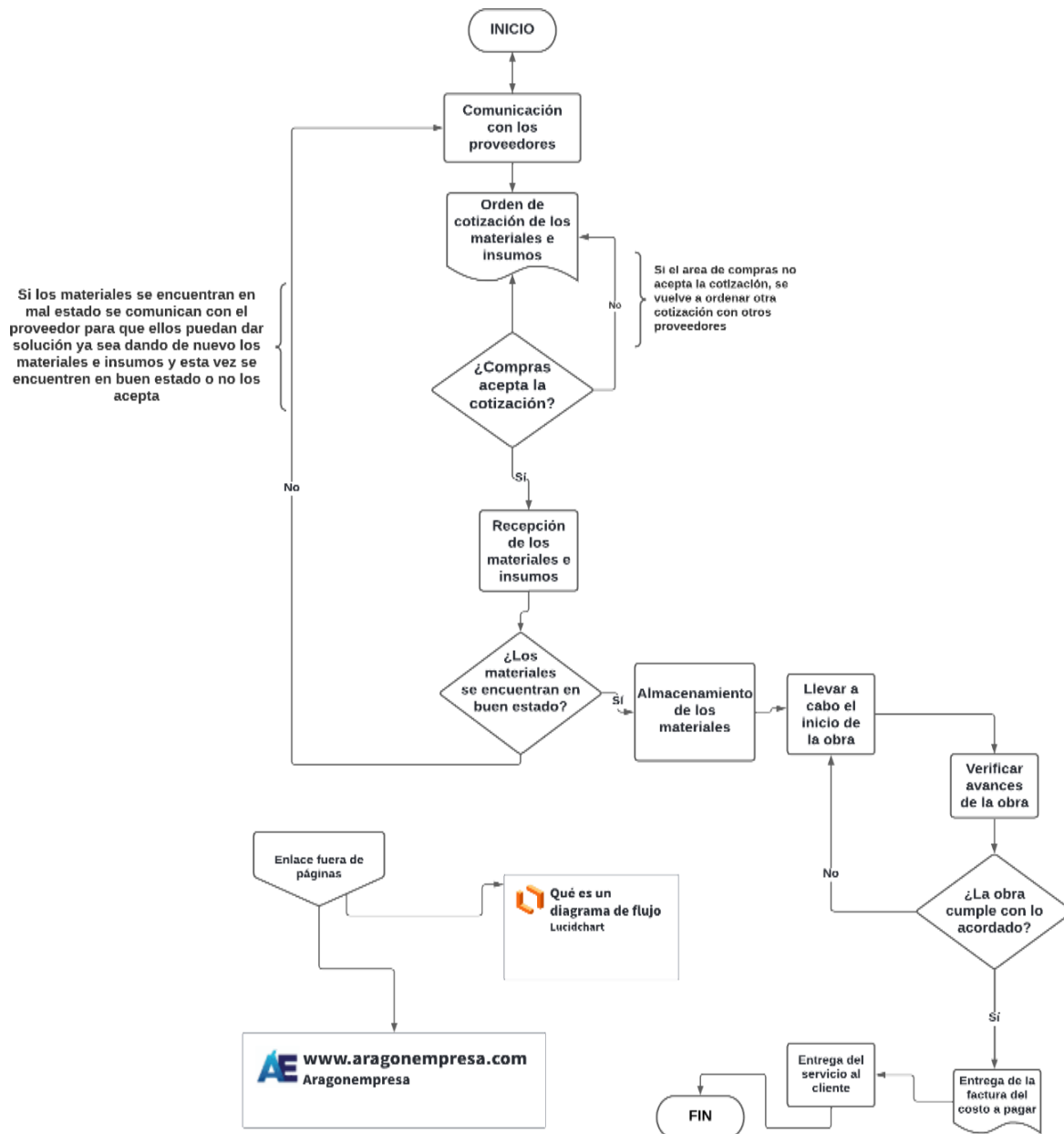
(Instituto Aragonés de Fomento.)

En la figura 9 Diagrama de flujo del producto de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S, este comienza con la empresa en la comunicación con los proveedores y desde allí se empieza a desglosar las demás actividades es decir, los proveedores nos hacen las cotizaciones de los precios de los productos para la empresa y hay ya para al proceso de las compras, en donde ellos definen si los precios son viables para la empresa o no lo son y si se da el caso de que no lo sean se hace la cotización con otros proveedores para así tener el proveedor más viable para la empresa en la compra de los productos, pero si se da el caso de que si sean viables, ellos aceptan la cotización y realizan el requerimiento de compra, cuando estos insumos llegan a la empresa, se hace una revisión de cada uno de ellos para saber si están en buen estado y si da el caso de que lleguen defectuoso, se habla al proveedor para informar sobre la novedad y que nos puedan dar solución.

La empresa en el Diagrama flujo explicó antes la verificación de los insumos si llegaron en óptimas condiciones, almacenan los materiales para iniciar la obra a sus clientes, revisan que cumpla con lo requerido y entregan la obra con las expectativas de sus clientes.

Figura 6

Diagrama de Flujo de Productos de la Empresa Soluciones Payandé SAS



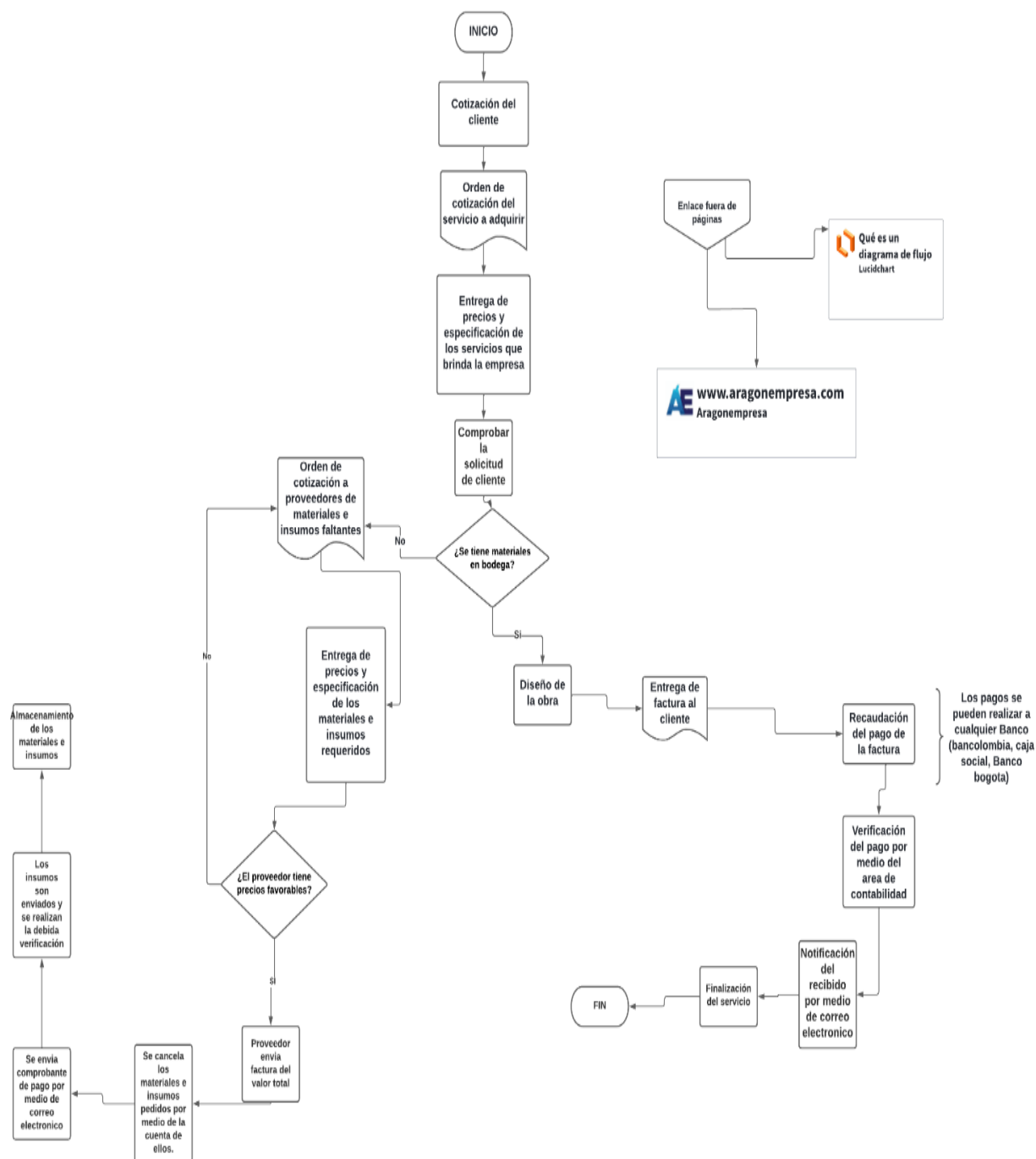
Fuente. Autoría propia con datos proporcionados por la empresa Soluciones Payandé (Instituto Aragonés de Fomento.)

En la figura 10 Diagrama de flujo del dinero de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S, este comienza desde que sus cliente se comunica con la empresa y desde allí se desglosan las demás actividades a realizar, es decir, la empresa le entrega a sus cliente la cotización en donde la empresa especifican sus precios, sus servicios y de qué manera se va a realizar la obra, luego la empresa comprueban la solicitud de los clientes, revisan si hay suficiente material disponible en bodega, si no es así, la empresa se comunican con los proveedores, realizan una orden de cotización y a partir de ello empiezan a revisar si el precio es favorable o no, si los precios son favorables, se les consigna a la cuenta que tengan activa y así la empresa realizar su respectivo seguimiento.

La empresa, tras estar segura de que se realiza la consignación, envía el comprobante de pago por correo electrónico, además de que el correo también va dirigido al área de compras, al área de contabilidad y a la alta gerencia. Si se da el caso de que no se requiera material porque en la bodega hay, ellos realizan el proceso con los clientes como normalmente lo vienen haciendo, de igual manera la empresa le especifica a sus clientes de qué manera pueden realizar el pago del servicio a adquirir, para ellos realizar su respectivo seguimiento y cuando se verifique de que se ha realizado el pago, ellos por medio de correo electrónico les notifica a sus clientes de que el pago es exitoso, para comenzar a ejecutar la obra y dar como finalidad del servicio, buscando la satisfacción de sus clientes.

Figura 7.

Diagrama de Flujo de Dinero de la Empresa Soluciones Payande SAS



Fuente. Autoría propia con datos proporcionados por la empresa Soluciones Payandè (Instituto

Aragonés de Fomento.)

Colombia y el LPI del Banco Mundial.

Con la investigación del banco mundial a continuación se muestra la representación de los diferentes años el índice desempeño con 6 diferentes países que escogimos para comprarlos con Colombia son los que se desarrollan los cuadros comparativos teniendo en cuenta los aspectos más importantes del LPI (Índice De Desempeño Logístico) de Colombia vs. Un país de: América Latina, Centroamérica, Norte América, Europa, Asia y África según el análisis respectivo proporcionado por el banco mundial.








Conceptualización y contextualización

En el análisis de la posición de Colombia en términos de logística según el informe del banco Mundial, donde se define análisis de información conociendo en los diagramas de flujo de información, de producto, y de dinero de la compañía de los diferentes países. De este modo también podemos diferenciar el análisis de los resultados por medio de un cuadro comparativo no solo a Colombia sino también a los países de América latina, centro América, norte américo, Europa Asia y áfrica.

Comparativo de Colombia ante el mundo

En la tabla 3 del cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de América latina, América central, Norte América, Europa, Asia y África se representa cada comparativo que se encontró encada uno de los años frente a cada país con Colombia.

Tabla 3 - Cuadro comparativo

						
Colombia	Chile	México	Estados Unidos (USA)	Reino Unido	Japón	Sudáfrica
Puesto mundial 58	Puesto mundial 34	Puesto mundial 51	Puesto 14	Puesto mundial 9	Puesto mundial 5	Puesto mundial 33
Puntaje 2.94	Puntaje 3,32	Puntaje 3.05	Puntaje 3.89	Puntaje 3,99	Puntaje 4,03	Puntaje 3,38
En comparación con los demás países, Colombia tuvo un desempeño bajo en 2007, 2012, 2014, 2016,2018, según el	Chile tiene un sistema logístico más desarrollado y eficiente en comparación con Colombia, ha	Con un puntaje de 3,5 posicionándolo en el puesto 51 con una ventaja no muy significativa a la de Colombia lo que nos	Por ser un país del primer mundo es un poco complicado compararlo con Colombia el cual carece de desarrollo y eficiencia	Reino unido cuenta con infraestructuras, aeropuertos y puertos marítimos altamente desarrollados, esto implica una gran diferencia	El país asiático es reconocido por su eficiencia y calidad en el campo logístico, esta cuenta con infraestructura de transporte	A pesar de que son países que están invirtiendo en sus mejoras Sudáfrica tiende a tener mejor infraestructura y red de transporte

índice de invertido permite en todos los en avanzada terrestre
 desempeño en mejorar afirmar que aspectos, comparació una red de más
 logístico su aún existen esto lo n con puertos y desarrollado
 (LPI), esto infraestruc desafíos en refleja el Colombia la aeropuertos s, lo cual
 pudo tura de sectores, ya posicionami cual no de primer siempre ha
 deberse a la transporte que hace ento de EE. cuenta con nivel, si lo sido una de
 falta de y reformas parte de un UU, el cual las comparamo las falencias
 inversión en en continente está ubicado capacidades s con del país
 los procedimi con muchas en el puesto para suplir o Colombia cafetero ya
 diferentes entos posibilidad 14 acercarse a solo que su
 sectores aduaneros, s lo cual reflejando estos países bastaría con infraestruct
 según el lo que ha debería la capacidad desarrollado la ura y red de
 banco contribuid darle un de su s dejando infraestruct transporte
 mundial, o a su plus sobre sistema como ura de terrestre es
 por lo que posición países logístico en resultado transporte muy
 comparamo favorable suramerican general. una amplia ya que el ineficiente,
 s con cada con un os. distancia país por ende, la
 país puntaje según el cafetero no diferencia
 presente y más banco cuenta con de puntaje y
 poder estable que mundial. carreteras o posición
 establecer Colombia. vías de frente al
 su primer LPI.
 desempeño. nivel.

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el banco mundial (Bank, 2023)

En la tabla de anexos 1 observamos la investigación del banco mundial, a continuación, vamos a representar en los diferentes años el índice desempeño con 6 diferentes países que escogimos para compararlos con Colombia son: América latina - Chile, Centroamérica – México, Norte América - USA, Europa – Reino Unido, Asia – Japón y África - Sudáfrica. Colombia: CONPES 3982 – Política Nacional Logística. (worldBank, 2023)

Anexo 1 Índice de desempeño logístico año 2018, 2016,2014, 2012 y 2007. Pág. 106

En donde nos indica por cada año desde el 2018, 2016, 2014,2012 y 2007 cada indicador que tiene cada país a nivel mundial gracias a información del World Bank observamos a cada uno como era el proceso en la zona aduanera, la infraestructura, el rango LPI, de cada uno de los países para llegar hacer los principales países en exportación tales como en sur América chile y América del norte USA y Europa Japón. (worldBank, 2023)

Colombia: CONPES 3982 – Política Nacional Logística.

(CONPES 3982) es un documento que establece la Política Nacional Logística, busca fortalecerse con base en la integridad, para mejorar rutas de acceso y vías, logrando fortalecer las importaciones y exportaciones. Con base en la búsqueda de la competitividad y fortalecimiento de infraestructura logística especializada (ILE).

El documento utiliza el Gobierno para definir políticas públicas y estrategias en diversos sectores, en este caso, en logística, El CONPES 3982 establece lineamientos y estrategias para mejorar la eficiencia, la competitividad y la infraestructura logística del país, lo que puede afectar significativamente a la economía y la calidad de vida de los ciudadanos.

Conceptualización y contextualización

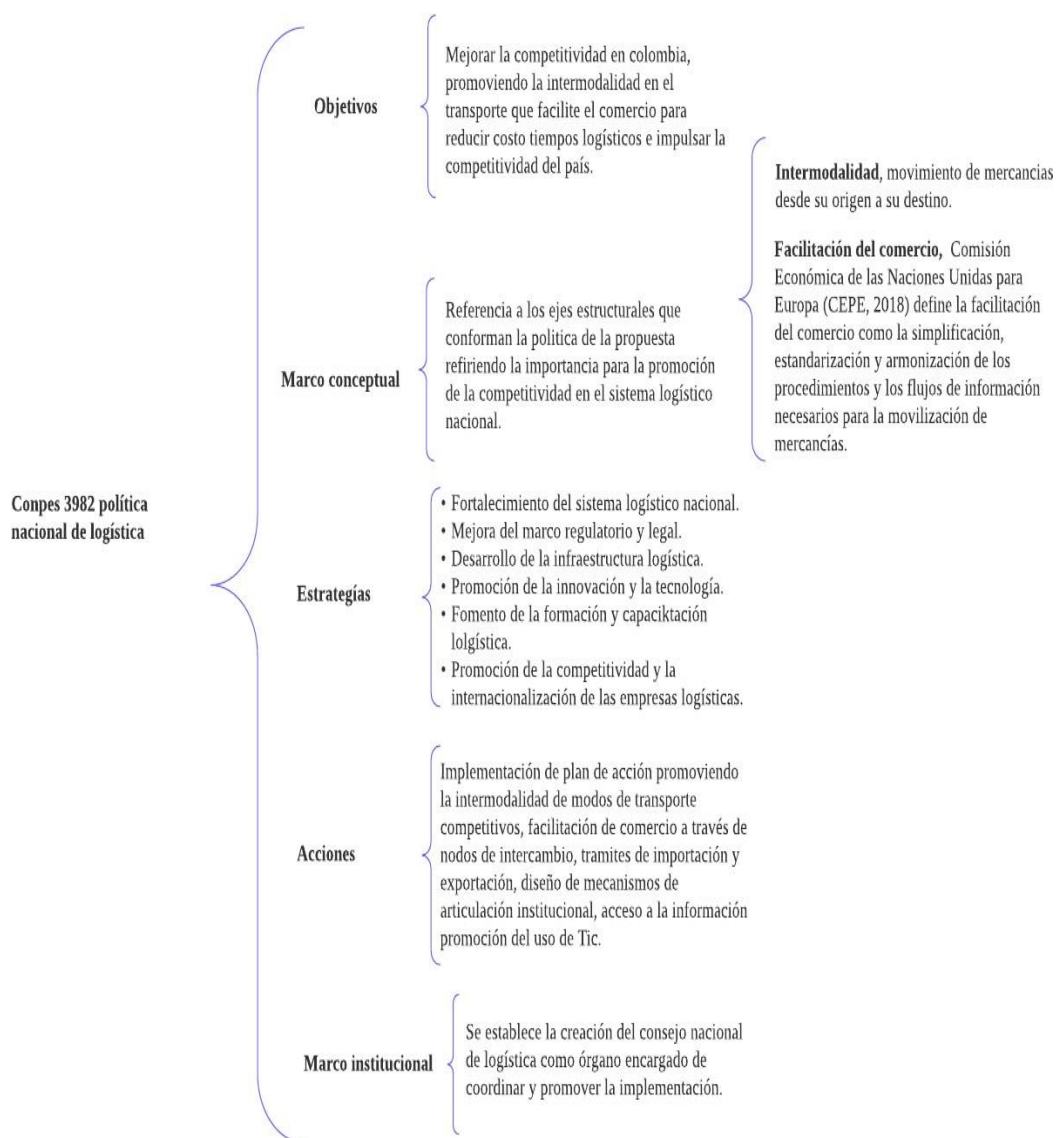
La aplicación del documento CONPES 3982 en Soluciones Payandé S.A.S implica la integración de elementos de análisis relacionados con la logística, siguiendo las directrices del Documento CONPES 3547. El objetivo principal es lograr la optimización de los recursos financieros vinculados a las estructuras y costos logísticos, a través de un proceso completo de abastecimiento en la cadena de suministro. Esta optimización busca un control eficiente del flujo de bienes, reconociendo su importancia como un factor fundamental para el éxito empresarial y aspirando a condiciones óptimas que impulsen la competitividad y fomenten un desarrollo global sostenible (DNP, 2015; DNP, 2013).

Elementos fundamentales CONPES 3982 - Política Nacional Logística

Elementos fundamentales de la logística, incorporando un análisis asociado de acuerdo con el Documento CONPES 3547 Política Nacional Logística.

Figura 8 Elementos fundamentales CONPES 3982 - Política Nacional Logística

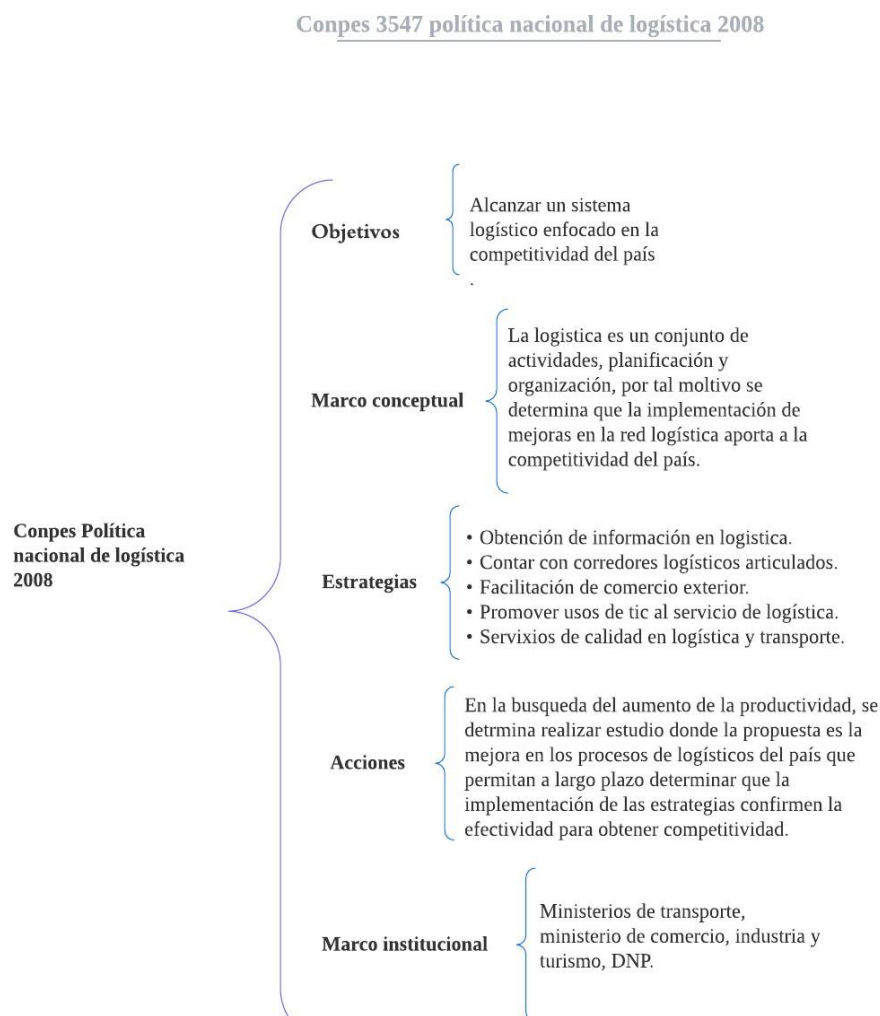
Elementos fundamentales de la logística, incorporando elementos de análisis asociados de acuerdo con el documento Documento CONPES 3982 Política Nacional Logística2.



Fuente. Autoría propia Documento conpes (Consejo Nacional de política económica y social Conpes, 2008)

La logística se define como la manipulación de bienes y servicios, que se requieren hasta los consumidores finales, definida como la secuencia de actividades que intervienen en los flujos de bienes servicios y de información relacionados entre dos o más puntos.

Figura 9 Representación en cuadro sinóptico



Fuente. Autoría propia Documento conpes (Consejo Nacional de política económica y social Conpes, 2008)

La política (CONPES 3982), busca el fortalecimiento de la logística en base a la integridad, lo que indica que es en todos los procesos desde principio a fin implementando medidas a nivel total logrando alcanzar objetivos planteados, relacionando las mejoras de las vías como punto clave para el éxito de la implementación; por otro lado está La política (Conpes 3547), hace referencia a el diagnóstico e impacto que resultaría aplicando mejoras en los procesos logísticos, en busca de la competitividad para ello realizar un estudio en base a estadísticas y la probabilidad de el impacto a la implementación de las estrategias.

El Efecto Látigo (The Bullwhip Effect)

Este efecto látigo hace referencia a las fluctuaciones que tienen los inventarios por causa de la demanda de los clientes y la gestión que hacen las empresas, para el caso la empresa Soluciones Payandé SAS, para evaluar los diferentes factores se analiza la gestión de la empresa evaluando la oferta, la demanda, precios, niveles de producción el servicio al cliente entre otros. Para este trabajo se idea ilustrar la manera como lleva la Empresa Soluciones Payandé SAS la gestión de inventarios.

Conceptualización y contextualización

En respuesta de la situación de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, manteniendo lo siguiente: Demand- forecast updating, order batching, Price fluctuation y shortage gaming con base a la lectura de "The Bullwhip Effect— Exploring Causes and Counter Strategies", de igual manera se diseña un instrumento, realizando las consultas pertinentes, de tal manera que se pueda descubrir la forma en que la empresa gestiona sus inventarios, para luego proponer una estrategia de gestión de los inventarios en la empresa Soluciones Payandé S.A.S. (Oviedo, 2023)

Análisis de Causas en la Empresa Soluciones Payandé SAS

Demand-forecast updating- Actualización de Pronóstico de Demanda

La empresa soluciones Payandé S.A.S maneja este pronóstico de acuerdo a la adquisición que realizan los clientes, de la siguiente manera, ingresa el requerimiento del cliente se realiza reunión de gerencia determinando cuáles serán los insumos a solicitar, en este momento la empresa realiza revisión de materiales con los que cuenta consultando inventario físico en bodega, estos datos no son muy exactos porque solo cuentan con información en físico, en algunos casos se ha presentado pérdida en los registros.

En las fluctuaciones de precios la empresa ha perdido oportunidades de descuentos por compra de materiales en cantidad, la razón de no hacerlo es que compran y fabrican sobre el pedido solicitado por el cliente.

Lo expuesto le daría una herramienta a la empresa para calcular la demanda futura de los clientes, adquiriendo insumos con costos menores evitando el efecto látigo al realizar la producción solicitada, considerando que las cotizaciones las tienen con tiempo suficiente para programar las compras y proyectar posibles trabajos derivados del contratado inicialmente, en ese momento podrían programar la compra de materiales futuros a requerir descuentos con los proveedores por compra en volumen y descuentos en otros tipos de enchapes.

Order batching-Dosificación de Pedidos

La dosificación de pedidos en Soluciones Payandé S.A.S. se presenta como un desafío en la fabricación de elementos. La producción en volumen y la entrega por fracciones generan altos costos en transporte y ocupación de bodega (Oviedo, 2023). Para superar este obstáculo, la implementación de un sistema de agrupación de pedidos eficiente, respaldado por una gestión

digital del ciclo de pedidos, podría permitir entregas completas y reducir significativamente los costos de almacenamiento y transporte (Oviedo, 2023)

Price Fluctuation-Fluctuación de Precios

La fluctuación de precios afecta a Soluciones Payandé S.A.S., que en ocasiones pierde oportunidades de adquirir materiales a precios más bajos debido a la falta de espacio para el almacenamiento (Oviedo, 2023). Para enfrentar este problema, se sugiere evaluar los costos de almacenamiento en relación con los beneficios de adquirir y mantener inventario a precios más bajos. La implementación de una estrategia de adquisición en función de estos análisis podría optimizar la utilización de recursos y reducir los impactos de la fluctuación de precios. (Oviedo, 2023).

Shortage Gaming-Escases de Juegos

Soluciones Payandé S.A.S. se enfrenta con frecuencia a la escasez de materiales para trabajos similares, lo que genera insatisfacción en los clientes (Oviedo, 2023). Para superar este desafío, la empresa podría mantener un stock estratégico de materiales que sean frecuentemente utilizados en trabajos similares, evitando la necesidad de recompras costosas y garantizando la disponibilidad de recursos cuando se necesiten. (Oviedo, 2023).

La implementación de estas estrategias basadas en un análisis profundo y una gestión digital de inventarios podría ayudar a Soluciones Payandé S.A.S. a mitigar el efecto látigo en su cadena de suministro, reducir costos y mejorar la satisfacción del cliente en el proceso.

Gestión de Inventarios

En donde podemos definir el inventario como el caso de los suministros y transporte de Soluciones Payandé S.A.S, estos archivos son necesarios para la prestación de los servicios, donde tenemos en cuenta los aspectos relacionado a los costó de los recursos humanos, costos directamente relacionados a la prestación de servicios, también en este caso se debe tener en cuenta el inventario, el almacenamiento de los suministros tales como los de construcción y los la dotación del personal la empresa.

Conceptualización y contextualización

En el diagnóstico de la gestión de inventarios de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, se aplicó una encuesta a los trabajadores de la empresa como herramienta para el diagnosticar la gestión de inventario de la empresa, con los resultados es evaluado el comportamiento que tiene la empresa en este proceso y proponer directrices de mejoramiento en la misma. Se han considerado los efectos de las diferentes órdenes de los productos, que se vayan realizando y muestren los efectos látigo de las variaciones de los controles de los inventarios en las funcionalidades de la organización, la empresa mantiene muchos proveedores para intervenir los servicios y las cantidades de los productos tangibles e intangibles que la empresa posee para satisfacer a cada cliente y tener un buen cumplimiento. (Guerrero, 2009)

Análisis de la Situación Actual de la Gestión de Inventarios en la Empresa Soluciones Payandé SAS.

Dentro de la empresa Soluciones Payandé S.A.S se realiza el diseño de un instrumento por medio del cual se recolecta la información pertinente para el caso identificando situación actual.

Instrumento para recolección de la información.

Revisar figura 13, formatos de la encuesta aplicada. (Gmail, 2023)

Figura 10

Formato de la Encuesta Aplicada

GESTION DE INVENTARIOS
Soluciones Payandè S.A.S

ENCUESTA DE DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION SUPPLY SHAIN MANAGEMENT

crielinavergara691@gmail.com Cambiar de cuenta

No compartido

*Indica que la pregunta es obligatoria

Nombres

Tu respuesta

Apellidos *

Tu respuesta

Fecha De Realización De La Encuesta

Fecha

dd/mm/aaaa

Nombre de la empresa donde trabaja actualmente

Texto de respuesta corta

Cargo Desempeñado

Texto de respuesta corta

1. ¿ Estas familiarizado con el proceso de inventario de la Empresa?

Si

No

2. ¿ Considera que la bodega de almacenamiento esta en un lugar seguro y controlado?

Si

No

3. ¿ Que tan eficiente considera que es el proceso de inventarios en la Empresa?

Malo

Regular

Bueno

Excelente

4. Cuenta la empresa controles de los productos o herramientas, para el ingreso y salida.

Si

No

5. ¿ Cree usted que el manejo de modelos de gestión de inventario permite a la empresa un mayor control?

Si

No

No lo entiendo

6. ¿Usted a recibido capacitación por parte de la empresa sobre la gestión de inventario en el tiempo que lleva laborando ?

Si

No

Prefiero no responder

7. ¿Usted sabe con cuanta frecuencia se realiza el proceso de inventario de forma física?

Mensual

Trimestral

Anual

No Se

8. ¿Considera necesario sistematizar el inventario de la Empresa?

Si

No

Después de la sección 1 ir a la siguiente sección

Sección 2 de 2

Agradecemos su participación en la encuesta realizada.

Fuente. Autoría propia

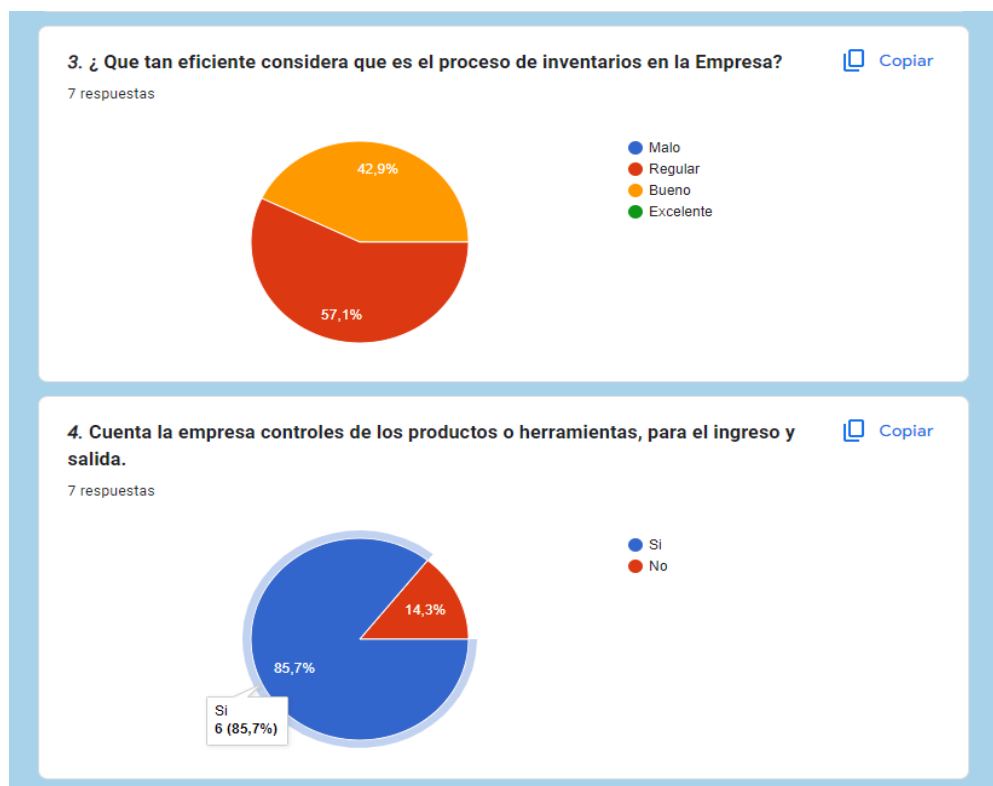
En la figura 13 se evidencia el formulario de encuesta aplicada dentro de la empresa Soluciones Payandé SAS.

Diagnóstico de la Situación Actual a Partir de la Información Obtenida

En vista de los resultados, se evidencia que la mayoría del personal conoce el inventario de la empresa, demostrando su buen manejo, pero hay una parte del personal sin información, todos coinciden en que la bodega está en un lugar seguro y controlado, siendo importante porque debe contar con los espacios y capacidad para almacenamiento, entrada y salida de vehículos de carga.

Figura 11

Inspección y Control de Inventarios

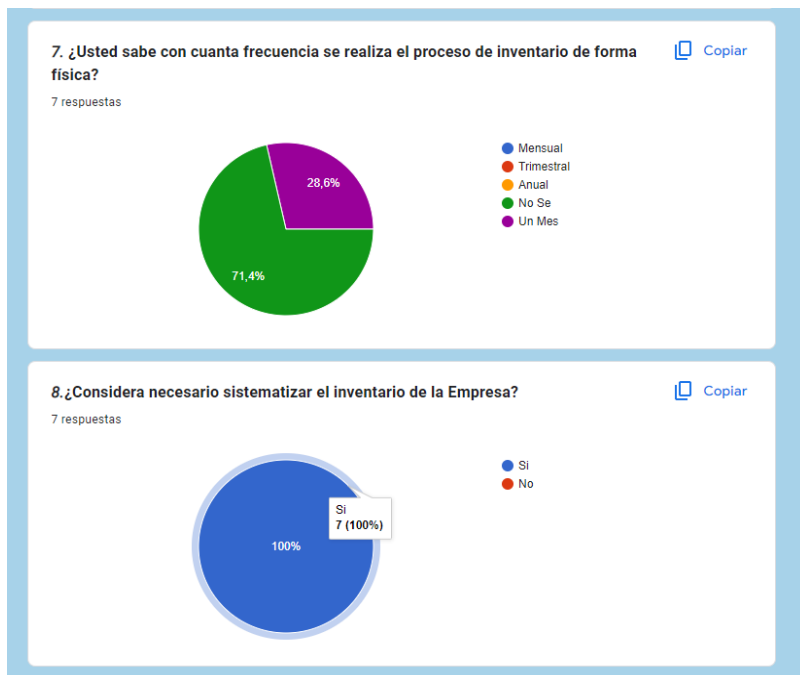


Fuente: Diseño obtenido de la aplicación formulario Google docs. Gmail. (Gmail, 2023)

Según la figura 14, de la encuesta realizada a los trabajadores de la empresa se logra evidenciar que el nivel de eficiencia en el manejo de los inventarios es regular, esto puede deberse a que carece de infraestructura que le permitan agilizar el proceso y asegurar la información de este. Los resultados a la sexta preguntan muestran que, en conocimiento del personal, la empresa tiene un control moderado de ingresos y salidas, lo que le permite un desarrollo estable.

Figura 12

Inspección y control de inventarios



Fuente: diseño obtenido de la aplicación formulario Google docs. Gmail. (Gmail, 2023)

La figura 15, observando las respuestas a la séptima pregunta, se evidencia que un 71,4 % de los encuestados no saben con qué frecuencia se realiza el inventario físico, lo que demuestra una falta de capacitación al personal administrativo y demás, ya que deben contar con esta información en el caso de una posible auditoria, mientras que un 28,6% tienen conocimiento, este personal debe ser el mismo que maneja la bodega de almacenamiento y el control del inventario, por otra parte según octava pregunta, todo el personal coincide que es necesaria la sistematización del inventario de la empresa para tener un control más seguro y agilizar más el proceso.

Figura 13

Resumen de Resultados Documento Excel

	A	B	C	D	E	F	G	
1	Marca temporal	Nombres	Apellidos	Fecha De Realización	Nombre de la empresa donde t	Cargo Desempeñado	1.¿ Estas familiarizado con el proce	2. ¿ Cons
2	20/05/2023 10:29:25	María Paula	Pérez Hernández	20/05/2023	Soluciones payande S.A.S	Operadora logística	prestación de servicios	Sí
3	20/05/2023 10:36:09	Jhon	Saavedra	20/05/2023	Soluciones Payandé SAS	Oficial de obra	prestación de servicios	Sí
4	20/05/2023 10:40:42	Johnny Jackson	Polania Rojas	20/05/2023	Soluciones payande S.A.S	Administrador de bodega	prestación de servicios	Sí
5	20/05/2023 10:41:54	Hector	Molina	20/05/2023	Soluciones Payandé SAS	Auxiliar de obra	prestación de servicios	Sí
6	20/05/2023 20:08:28	Andrés Camilo	Guzman	20/05/2023	Soluciones payande SAS	Operativo	prestación de servicios	Sí
7	20/05/2023 22:11:20	Andrés Felipe	Gómez Caicedo	20/05/2023	Soluciones Payande S.A.S	Supervisor	prestación de servicios	Sí
8	20/05/2023 22:14:18	Mario Alexander	Correa Arias	20/05/2023	Soluciones Payande S.A.S	Contador	prestación de servicios	Sí
9	23/05/2023 22:01:37	Jhon	Saavedra	23/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Oficial de obra	Sí	Sí
10	23/05/2023 22:04:24	Héctor	Molina	23/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Auxiliar de obra	No	Sí
11	24/05/2023 6:11:42	María Paula	Pérez Hernandez	23/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Operadora logística	Sí	Sí
12	24/05/2023 6:15:39	Jhny Jackson	Polania Rojas	23/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Administrador de Bodega	Sí	Sí
13	24/05/2023 6:19:04	Andres Camilo	Guzman	22/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Operador mecanico	No	Sí
14	24/05/2023 6:20:50	Andres Felipe	Gómez caicedo	22/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Supervisor	No	Sí
15	24/05/2023 6:23:06	Mario Alexander	Correa Arias	23/05/2023	SOLUCIONES PAYANDE S. A. S	Bodeguero	Sí	Sí
16								

Fuente. Tomado de formulario de Gmail (Gmail, 2023)

En la figura 16 se presenta formato diligenciado del personal que realiza la encuesta en la empresa Soluciones Payandé SAS.

Sistema de Estrategia Propuesta para la Gestión de Inventarios en la Empresa Soluciones Payandé SAS a Partir del Diagnóstico Realizado.

Inventario que maneja actualmente la empresa y propuesta de mejora.

La empresa soluciones Payandé S.A.S. cuentan con inventario físico, esta es una organización obsoleta que carece seguridad y de posibles mejoras ya que es un sistema tangible lo que lo vuelve vulnerable a factores naturales y antrópicos por tal motivo y por la información recolectada mediante la encuesta al personal de la empresa, se evidencia la necesidad de mejoras en este proceso.

Propuestas de Mejoras:

Establecer un sistema de gestión de inventarios automatizado.

Establecer un programa de capacitación regular para los empleados encargados del manejo de inventarios, brindándoles conocimientos actualizados sobre las mejores prácticas y las herramientas disponibles.

Evaluar periódicamente la eficiencia del proceso de inventarios y realizar ajustes según los resultados y las necesidades.

Análisis de las Ventajas y Desventajas de Centralizar o Descentralizar los Inventarios de la Empresa Soluciones Payandé SAS

La centralización de inventario es una solución ejemplar para la empresa Soluciones Payandé S.A.S, ya que cuenta con ventajas específicas.

Ahorro de costos: Soluciones Payandé S.A.S es más rentable acumular el inventario en un solo lugar, ya que en estos costos se puede ahorrar el alquiler, la compra de equipos, el costo de las reparaciones, los laborales, los impuestos de propiedad y los servicios públicos.

Mejora de la gestión de inventarios: Los inventarios en un solo punto regional hacen que reduzca los costos en gran escala, esto hace que mejore la comprobación de las existencias de los suministros en stock i de la empresa y de esta manera lograr eficientemente los pedidos.

Evitar excedentes de inventario: En la bodega de suministros de la empresa, se debe mantener suministros exactos, cumpliendo con las expectativas y necesidades de los clientes y se debe de evitar tener suministros innecesarios. (cuidatudiner, 2018)

Ventajas de la Descentralización:

El descenso de los atrasos al crear la orden de compra por consultas o dudas que se debe realizar a cada empresa.

Mejorar la calidad de las decisiones, reduciendo el exceso de trabajo de la alta jerarquía.

Reducir la cantidad de papelería y documentación en oficinas centrales.

Reducir los gastos de la empresa Soluciones Payandé S.A.S.

Mayor relación de proveedor y empresa.

Mejorar coordinación de actividades y promociones. (america retail, 2023)

Modelo de Gestión de Inventarios Recomendado Para la Empresa Soluciones Payandé SAS.

Se debe tener un inventario para ver con exactitud el flujo de los servicios prestados por la empresa Soluciones Payandé S.A.S, el modelo de gestión recomendado es el de Modelo Wilson o Sistema EOQ, este método tiene como objetivo sistematizar los insumos que ingresan a la empresa, para precisar la cantidad y la fecha en la que se debe efectuar los pedidos a los proveedores, es un método necesario para la empresa siempre y cuando se determine los costos de compras en términos de pedido y provisión de los insumos, este permite resolver la cantidad de los servicios que se tienen en cuenta al momento de realizarlo, de este modo que la empresa no tenga algún valor innecesario. El modelo de Wilson se asigna teniendo en cuenta la sencillez y facilidad de su uso, mayor optimización de costos y evitando situaciones de sobre stock.

La fórmula matemática del modelo Wilson es la siguiente:

Q= Cantidad optima de cada pedido

K= Coste que supone cada pedido

D= Demanda de producto

G= Coste de almacenamiento de cada unidad.

(angel24, 2022)

Pronósticos de la Demanda de la Empresa Soluciones Payandé SAS.

Principalmente se fundamenta en el estudio estadístico de los servicios que en la empresa Soluciones Payandé SAS presta a sus clientes y se puede dar un diagnóstico para las ventas futuras, los datos de las ventas que sean realizado, nos ayuda a predecir la demanda teniendo en cuenta el crecimiento de la población y los cambios en los mercados, se le recomienda a la empresa buscar entre los datos de los años anteriores y del presente para que se pueda dar un

diagnóstico acertado, se hace un análisis profundo del mercado para determinar cuáles son los meses con mayor demanda y cuáles son los otros con menos así mismo se puede establecer diferentes estrategias para mejorar en esos meses y sacar el mejor provecho identificando las debilidades y fortalecer al mercado, así mismo se puede tener una buena interacción y aceptación entre los consumidores finales.

El Layout Para El Almacén o Centro de Distribución de una Empresa.

La empresa soluciones Payandé S.A.S tiene ubicadas sus instalaciones en Payandé municipio de San Luis Tolima, allí se encuentra la empresa.

En este sentido, todo lo referente de la empresa se controla desde este punto, la recepción de materias primas para la construcción de proyectos, la recepción y despacho de materiales se realiza en el mismo lugar de allí se distribuyen los requerimientos para el punto donde se desarrollará el proyecto.

Conceptualización y contextualización

El Layout de un almacén debe asegurar el modo más eficiente para manejar los productos que en él se dispongan. Así, un almacén alimentado continuamente de existencias tendrá unos objetivos de layout y tecnológicos diferentes que otro almacén que inicialmente almacenas materias primas para una empresa que trabaje bajo pedido. (Instituto Aragonés de Fomento, s.f.)

Situación actual del almacén o centro de distribución de la empresa Soluciones Payandé

SAS

Distribución

Entrada

Recepción

Oficinas, gerencia, auxiliar de gerencia, contabilidad, sistemas.

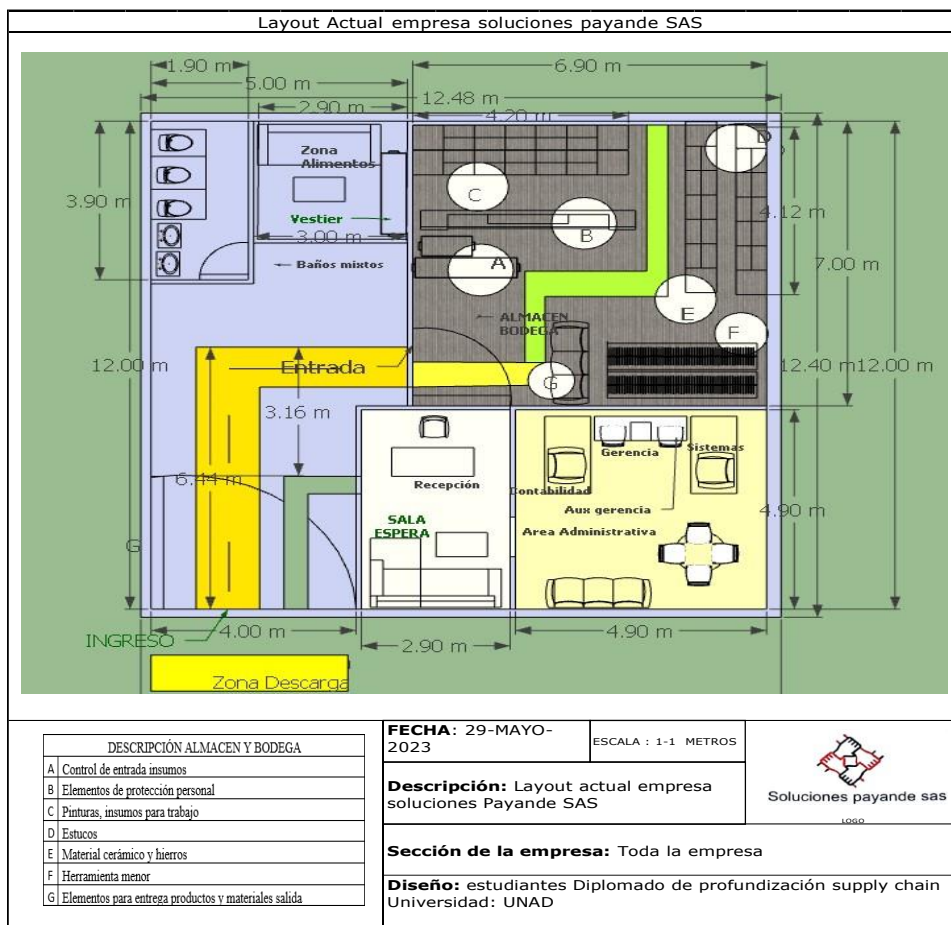
Bodega o almacén

Zonas comunes comprendidas en áreas de servicio sanitario, Vestir y alimentación.

En la figura 17 se visualizará el Layout actual de la empresa soluciones Payandé SAS y debajo de la figura se desglosa de una mejor manera.

Figura 14

Layout empresa soluciones Payandé SAS



Fuente. Autoría propia distribución empresa Soluciones Payandé S.AS. (Cooper)

En las figuras 17 Se representa el plano actual de la empresa donde mostramos las instalaciones y como la empresa se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Entrada está el ingreso general, la entrada única para la empresa, personal materias primas y salida de pedidos, no puede ingresar vehículos y hace que todos los materiales y equipos se descarguen fuera de la empresa y su ingreso y salida lo hagan manualmente.

Recepción, en esta parte se realiza registro de entrada y salida de personas, materiales este registro se realiza de manera física en libros, allí se brinda información general que solicitan, cuando el requerimiento es sobre cotizaciones o referente a trabajos se escala en la parte administrativa.

En el área de Administración de Soluciones Payandé S.A.S se encuentran la gerencia, auxiliar administrativo, contador y sistemas. La gerencia se encarga de negociaciones y contratos, la auxiliar escalada de servicios y apoyo en tareas. El contador maneja finanzas y convenios. Sistemas controla mantenimiento de equipos, gestión digital de información como inventario y requerimientos de otras áreas.

El área de auxiliar administrativo se encarga de realizar solicitudes a los proveedores para nuevos pedidos, estas solicitudes son comparadas con el área de sistemas y confirmada con bodega y almacén.

Almacén y bodega, se encuentra una persona que maneja de manera física el inventario que se encuentra allí, esta persona realiza ingresos y salidas de materiales el cual está distribuido de la siguiente manera:

Tabla 4 - Distribución Área de Almacén

Descripción de la Bodega
A Control de entrada insumos
B Elementos de protección personal
C Pinturas, insumos para trabajo
D Estucos
E Material cerámico y hierros
F Herramienta menor
G Elementos para entrega productos y materiales salida

Fuente: Elaboración propia (Cooper)

A continuación, en la tabla No.4 hacemos la descripción de cada una de las áreas que se encuentran en la empresa actualmente.

Control de entrada de insumos, aquí el personal de almacén recibe los productos nuevos esto quiere decir no existentes en inventario de entrada, los cuales sin ingresados con documentación física que antes el área de sistemas ha confirmado e ingresado de manera digital, el almacenista verifica cantidades y elementos con soporte físico ingresa cantidades almacena en las áreas específicas y descarga este inventario en registros físicos.

Elementos de protección personal, en este espacio se almacenan elementos de protección para el personal y elementos de seguridad requeridos para actividades de trabajo como arnés, cuerdas para asegurar área, se tiene control físico y se requiere y entrega a personal de seguridad de la empresa, esta persona firma y entrega a colaboradores llevando control de unidades, se retorna al almacén elementos de seguridad, como cuerdas, arnés.

Pinturas, insumos para trabajo, espacio manejado para almacenaje de pinturas y elementos que se utilizan para pintar ejemplo lijas, brochas y lo referente a pinturas el stock manejado siempre tienen una base de las pinturas que se usan con mayor frecuencia estas siempre se mantienen, cuando el inventario sale realizan pedidos y reposición de las mismas, las entradas y salidas funcionan en físico cuando sale el producto se registra en físico y pasa al área de sistemas para digitalizar, por lo contrario cuando ingresan nuevos productos los ingresan digital confirman cantidades luego se llevan al área de bodega donde se registra cantidad y realiza el ingreso físico firmado por cada área entrega y recibido de material.

Estucos, aquí se maneja materiales como pegantes y para realizar acabados en las obras entre los que se encuentran, estucos, pegantes cerámicos, boquillas materiales de acabado de la misma manera se realiza ingreso físico registros luego pasa a sistemas para digitalizar.

Material cerámico y hierros, este stock se maneja según el requerimiento de trabajo se manejan enchapes básicos blancos, de estos se mantiene siempre para remodelaciones o arreglar, los hierros se manejan poca cantidad para los usos más frecuentes, si el requerimiento de trabajo solicita hierros específicos se solicita a los proveedores por orden de pedido, se almacena y pasa documento y firma de documentos soporte.

Herramienta menor, almacenaje de soldadores, taladros, cortadoras, referente a herramienta menor solicitada por el colaborador que la requiera, se entrega con firma de documento como recibido y queda registrado físicamente por el personal de almacén, cuando realizan el colaborador debe verificar su funcionamiento, recibirse y volver al almacén estas herramientas quedan bajo responsabilidad del colaborador, que en caso de pérdida se reponerla.

Elementos para entrega producto, comprenden alistamiento de materiales como enchape, pinturas elementos para trabajo como lijas brochas en este espacio, se alistan los materiales que se entregarán bajo un documento firmado por la persona que recibe el material, queda contenido y adjunta la información física en inventario, luego este documento se pasa a sistemas encargados de digitalizar la información.

Vestier, este sitio es para el personal que requiere hacer cambios en su vestimenta por actividades de trabajo, en este lugar no se guardan elementos de los empleados solo se utiliza en casos de cambios de ropa.

La zona de alimentos es un lugar donde el personal puede reposar o tomar alimentos en caso de llevarlos o almorzar dentro de la empresa.

Área sanitaria, allí están los espacios de baños mixtos unos exclusivos para mujeres y otros para hombres, situados en el mismo lugar o espacio de la empresa.

Posterior al levantamiento de información realizado se encuentran las siguientes situaciones:

los ingresos de personal y pedidos como las materias primas se realizan por la misma entrada lo que genera flujo de personal todo el tiempo por la misma área.

Área de baños es mixta mujeres y hombres usan los mismos servicios sanitarios esta área está en el tráfico de ingreso de materiales y lo referente a bodega queda expuesto al paso.

Las zonas de Vestier y alimentación

El control a los materiales que ingresan como materia prima y salen como alistamientos de pedidos o entregas no tiene el control requerido, generando ingresos y salidas inadecuadas en los inventarios.

El área de almacén y bodega para productos terminados es la misma es decir en la misma bodega se almacenan todos los productos. (Cooper).

Propuesta de Mejora en el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Soluciones

Payandé SAS

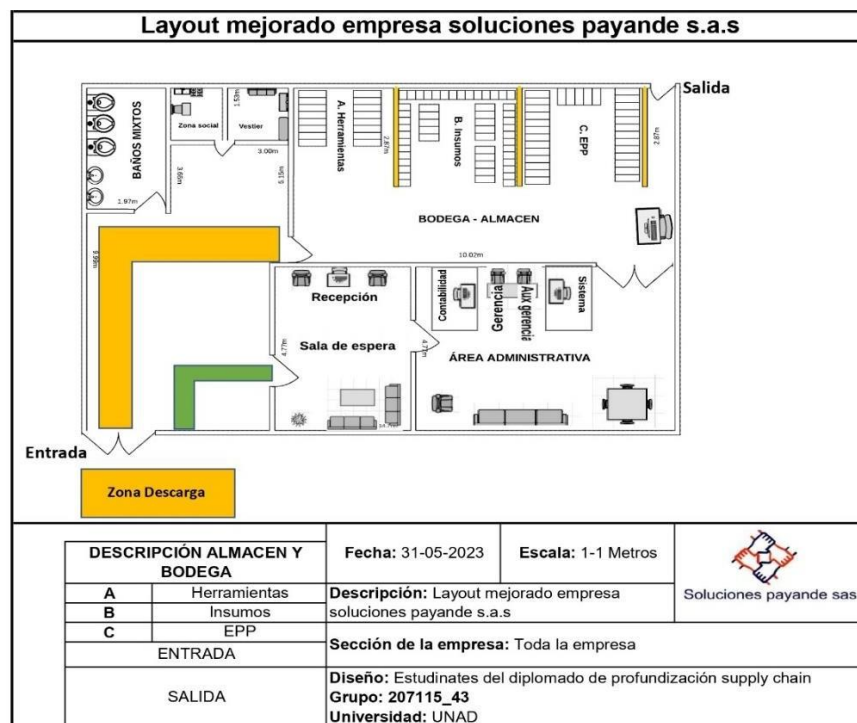
Propuestas de mejora dentro del área de almacén y centro de distribución

Para la aplicación de mejoras dentro de la empresa soluciones Payandé de acuerdo con la información anterior se realizan mejoras en cuanto a la distribución del espacio físico de la empresa, lo que facilitaría en gran manera el flujo de materiales y materias primas, igualmente sería de gran utilidad para el manejo de inventarios y el control de entradas y salidas de los productos

En la figura 18, se evidencia la mejora de las áreas de trabajo en el plano de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, por otra parte, se especifica más abajo.

Figura 15

Layout de mejora empresa soluciones Payande SAS



Fuente. Autoría propia mejora de distribución empresa Soluciones Payandé SAS.

En la figura 18 Se realiza mejoras al plano actual de la empresa, realizando un nuevo plano sin tener que cambiar el diseño actual, esto se hace para mantener un orden al almacén y bodega mediante el método ABC, en el cual se puede verificar la distribución de una mejor manera, se agregan diferentes entradas para ingresar a las áreas identificadas en el layout de mejoras, se agrega una salida de emergencia dentro de la bodega. Esto se describe mediante la tabla 2 mejora de distribución área de almacén y bodega:

Tabla 5

Mejora de Distribución Área de Almacén y Bodega

Descripción almacén y bodega
A Herramientas
B Insumos
C EPP
Entradas
Salidas

Fuente: Autoría propia

En la tabla No.5 se describe la distribución de las mejoras de cada área.

Herramienta menor y eléctricas, almacenaje de equipos de soldar, taladros, cortadoras, herramientas de mano entre otros, lo referente a herramienta menor solicitada por el colaborador que la requiera, se entrega bajo firma de documento como recibido y queda registrado físicamente por el personal de almacén, cuando el colaborador realiza la entrega de la

herramienta se verificará su funcionamiento, se recibe y vuelve al lugar de almacén estas herramientas quedan bajo responsabilidad del colaborador, quien en caso de pérdida se repone.

Control de entrada de insumos, aquí el personal de almacén recibe los productos nuevos esto quiere decir no existentes en inventario de entrada, los cuales sin ingresados con documentación física que antes el área de sistemas ha confirmado e ingresado de manera digital, el almacenista verifica cantidades y elementos con soporte físico ingresa cantidades almacena en las áreas específicas y descarga este inventario en registros físicos.

Elementos de protección personal, en este espacio se almacenan elementos de protección para el personal y elementos de seguridad requeridos para actividades de trabajo como arnés, cuerdas para asegurar área, se tiene control físico y se requiere y entrega a personal de seguridad de la empresa, esta persona firma y entrega a colaboradores llevando control de unidades, se retorna al almacén elementos de seguridad, como cuerdas, arnés.

Entradas, ingresos de personal o clientes que quieran obtener información acerca de los servicios que se presta.

Salidas, despacho o ingreso de las materias primas y evacuación del personal por si hay alguna emergencia. (Castellanos, 2009)

El Aproveccionamiento En La Empresa

En la gestión de aprovisionamiento está orientado a la disposición de todos los bienes, en los servicios necesarios de la empresa Soluciones Payandé SAS, para el funcionamiento de cada una de las respuestas a las demandas de los clientes, siendo así el aprovisionamiento permite la empresa los recursos necesarios de los procesos de la red, y las actividades de la producción en los tiempos y espacios programados que se hacen en cada una de sus obras o los mantenimientos que puedan tener.

Conceptualización y contextualización

Se define en Pinzón, B. (2005), la función destinada a poner a disposición de la empresa todos los productos, bienes y servicios del exterior necesarios para su funcionamiento.

La gestión del aprovisionamiento es fundamental para lograr el éxito en las organizaciones, mediante este proceso se realizan actividades que reducen costos y aplican mejora dentro de los procesos como fabricación y distribución de los productos elaborados.

El Proceso De Aprovisionamiento En La Empresa Soluciones Payandé S.A.S

De acuerdo con lo mencionado anteriormente y en la recolección de información dentro de la empresa soluciones Payandé se refiere lo siguiente:

La empresa cuenta con una persona encargada de realizar las cotizaciones, y paso seguido luego de validación y aprobación por la alta gerencia, se lleva a cabo las compras correspondientes según el requerimiento.

Análisis de la situación actual del proceso de aprovisionamiento

La empresa cuenta con una persona encargada de realizar las cotizaciones, y paso seguido luego de validación y aprobación por la alta gerencia, se lleva a cabo las compras correspondientes según el requerimiento.

La empresa realiza este aprovisionamiento de acuerdo con la solicitud del cliente, esto quiere decir que se compra bajo orden de pedido, según la solicitud de acuerdo al contrato si es a todo costo para el desarrollo del trabajo, verifican existencias en inventarios para mover productos en bodega así adquieren los productos faltantes para la realización del trabajo.

En cuanto a los proveedores de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, llevan tiempo trabajando con los mismos, por fidelización de proveedor, a los cuales se les realiza los distintos requerimientos, estos se comprometen a realizar las entregas en las fechas establecidas y descargan las materias primas directamente en la empresa soluciones Payandé, lo que para la empresa es favorable ya que evidencian la reducción de costos en traslados de materias primas.

Se presentan casos con los proveedores donde manejan pago a 30 días, para esto ellos realizan la entrega de acuerdo con la fecha de solicitud presentada por la empresa Soluciones Payandé, y como se dijo anteriormente el pago es a 30 días con un porcentaje de inflación pactado por las partes.

Instrumento para recolección de la información

Para la implementación de la recolección de información, la empresa Soluciones Payandé S.A.S, mediante los nodos de la red que se necesita para desarrollar sus actividades correspondientes al proceso de aprovisionamiento de la empresa Soluciones Payandé SAS.

Se realizó un formulario por Google al personal del área administrativa, (Ver anexo 2). La recolección de información muy importante de la empresa Soluciones Payandé S.A-S y además se anexa enlace del formulario en donde los empleadores realizaron dicha encuesta.

Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida

Las condiciones pactadas con nuevos proveedores establecerán que la calidad de los productos sea total, si se presentan inconformidades, el proveedor se encargará de subsanar la situación o si ofrece otras alternativas que cumplan con el requerimiento pactado.

La empresa Soluciones Payandé SAS podría realizar estudios de mercado en donde evalué novedades o prospectos de nuevos proveedores, innovación de las empresas, reducción de costos por adquisición de productos en volumen y en oferta, esto le permitirá tener stock disponible para futuros proyectos.

Estrategia propuesta para el aprovisionamiento en la empresa Soluciones Payandé SAS a partir del diagnóstico realizado

Luego de recopilar la información por parte de la empresa Soluciones Payandé S.A.S, se plantea algunas estrategias para la mejora y posible implementación dentro de la organización propuesta.

La empresa Soluciones Payandé S.A.S, podría implementar nuevas negociaciones con nuevos proveedores en busca de nuevas alianzas, en donde evidencien el valor ganado en cuanto a nuevos productos, mejora en la calidad, ofertas del mercado, disminución en costos por plazos en los pagos, para lo cual, se propone realizar una evaluación a los proveedores en donde se tenga en cuenta los siguiente: costos, calidad, innovación del producto, aportes de nuevas ideas por los proveedores, con respecto a diseños. Para el caso de los costos los proveedores se deben

comprometer a mantener los precios pactados en la negociación, realizando pagos a 30 días sin aumentar porcentajes por plazos de pagos.

Los nuevos proveedores estarán comprometidos a realizar entregas totales o parciales y suplir necesidades de requerimientos nuevos, en donde se mantiene lo que aportan los proveedores actuales, con la mejora de que el proveedor aportara diseños de trabajos y apoyo en posibles diseños, con personal idóneo en esta actividad, generando innovación en diseño de producto sin generar valores adicionales.

Se establecerán las condiciones pactadas con nuevos proveedores, que la calidad de los productos sea total, si se presentan inconformidades, el proveedor se encargará de subsanar la situación o si ofrece otras alternativas que cumplan con el requerimiento pactado.

Proveedores actuales con la mejora de que el proveedor aportara diseños de trabajos y apoyo en posibles diseños con personal idóneo en esta actividad, generando innovación en diseño de producto sin generar valores adicionales
Selección y evaluación de proveedores.

La estrategia de evaluación y selección de proveedores es un pilar en el buen desarrollo en la empresa, debe alinearse con los objetivos y políticas de la organización, influir en: precios, plazos, calidad, servicios requeridos, tiempos de espera, buenas relaciones con la empresa y criterios de valor como la ética profesional.

Descripción del Proceso de Selección y Evaluación de Proveedores en la Empresa

Soluciones Payandé S.A.S

Obtención de información relevante del medio a través de cotizaciones enviadas a nuevos proveedores.

Criterios para la valoración e identificación de posibles proveedores estos criterios se valoren de la siguiente manera Excelente (5), Bien (4), Regular (3), Mal (2), Muy mal (1)

Implementación de instrumento para evaluar proveedores por parte de la empresa.

Valoración de resultados obtenidos tras evaluar proveedor.

El método para calificación es del 100% de cumplimiento, indica que el proveedor cumple con los criterios evaluados, comprendiendo un nivel de aceptación superior al 70% y si el método de evaluación arroja resultados menores al 60% indica que el proveedor no es aceptable para la empresa. Según los resultados obtenidos, se realiza selección de proveedor.

Instrumento Propuesto Para la Evaluación y Selección de Proveedores en la Empresa


Soluciones Payandé S.A.S

Para implementar el instrumento se debe considerar elementos importantes en la selección como: Suministro de los productos, posición en el mercado competitivo, ofertas propuestas por los proveedores, ofertas solicitadas por la empresa para obtener descuentos por compras.

Escala de valoración según el criterio evaluado, en la figura, se verá reflejado el instrumento que se utilizó para verificar la información de los proveedores.

Figura 16

Instrumento evaluación y selección de proveedores

 Soluciones payande sas		Evaluación y selección de proveedores					
		Empresa Soluciones Payande SAS					
Nombre del proveedor		Fecha:		D _ M _ A _ _ _			
Nit:							
Correo electrónico:		Periodo Evaluado					
Dirección		Desde:		D _ M _ A _ _ _			
Numero de contacto:		Hasta:		D _ M _ A _ _ _			
Objeto del contrato:							
Criterio	Ponderado	Proveedor A		Proveedor B		Proveedor C	
		Valoración(1/5)	Porcentaje	Valoración(1/5)	Porcentaje	Valoración(1/5)	Porcentaje
Costos	30	5	150.00%	3	90%	4	120%
Calidad	20	5	100.00%	3	60%	4	80%
Fiabilidad	10	5	50.00%	2	20%	5	50%
Cumplimiento	10	5	50.00%	4	40%	4	40%
Condiciones de pago	10	5	50.00%	2	20%	4	40%
Cooperación	10	5	50.00%	2	20%	3	30%
Flexibilidad	10	5	50.00%	3	30%	4	40%
Total	100	35	500.00%	19	280%	28	400%
Puntos /Porcentaje	35/500	35	500%	19	280%	28	400%
Acceptable A		Mayor de 25	Mayor de 350	Aprobado	X	No aprobado	
Acceptable B		Mayor de 25	Mayor de 350	Aprobado		No aprobado	X
Acceptable C		Mayor de 25	Mayor de 350	Aprobado	X	No aprobado	

Fuente. Autoría propia Pinzón, B. (2005)

En la figura 19 se evidencia la evaluación y selección de proveedor, en la que el rango de aprobado se encuentra en 25/350, con los criterios establecidos y la valoración para cada uno de los criterios en la cual se interpretan resultados de la siguiente manera:

Proveedor A: su resultado está en el máximo cumplimiento, luego de la sumatoria de los criterios establecidos, evidenciando 35/500, lo que deja el proveedor A en aprobado.

Proveedor B: se realiza la valoración de cada uno de los criterios arrojando como resultado, valoración 19/ 280, para la interpretación en el índice de aprobación, el proveedor B queda como no aprobado.

Proveedor C: en el cual se evidencia cumplimiento de 28/400, lo que deja este proveedor dentro del rango aprobado.

Procesos Logísticos de Distribución

Se identificará los beneficios al implementar las estrategias de DRP y TMS en la empresa Soluciones Payandé S.A.S, permitiendo tomar decisiones estratégicas y el control de todos sus procesos en la distribución de los suministros a utilizar en las obras, de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

A través de esta investigación, se espera obtener una comprensión más detallada de como al implementar estrategias de DRP y TMS puede o no puede estar bien organizados de tal forma que le permita a la empresa gestionar mejoras y optimizar sus procesos.

Conceptualización y contextualización

Actualmente al proceso de planear, implementar y controlar eficaz y efectivamente el flujo, almacenamiento de bienes o servicios e información, de bienes e información, de origen a destino, lo conocemos como logística. Es importante establecer que estos procesos deben estar bajo el principio fundamental de realizarse conforme a los requerimientos del cliente; es decir la misión de la logística es contar con los bienes o servicios necesarios, en el lugar tiempo y condición deseada. (Castellanos, 2009)

Análisis de los Procesos Logísticos de Distribución de la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

En este proceso de distribución, lo que hace la empresa Soluciones Payandé S.A.S es que, a partir del contrato, que se llevara a cabo con su cliente, se verifica que servicio quieren emplear, en este caso si el servicio es a todo costo, se hace la solicitud de compra de todos los materiales, luego esto pasara por el área de contabilidad haciendo así un estudio de aceptación y de allí al área de compras en este caso a bodega, para que ellos organicen de acuerdo a lo requerido en el servicio y para que así sus colaboradores lleve lo necesario a la obra, si se da el

caso de que el contrato sea sólo de prestar servicios. Los colaboradores sólo llevarán las herramientas que van a necesitar durante la obra, a medida que este todo planificado, ellos deberán cumplir con los lineamientos necesarios para transportar estos suministros de manera terrestre hasta su destino, antes de situar los suministro al transporte, la empresa deberá realizar una inspección preoperacional al transporte, para saber en qué situación se encuentra el vehículo y así salvaguardar la integridad y seguridad de sus colaboradores.

Dicho lo anterior, cuando la empresa termina su obra, la empresa entregará el servicio a prestar a sus clientes, y esto lo hacen a partir de la finalización de contrato, dando así una rendición de cuenta de cada servicio mediante un acta del servicio civil.

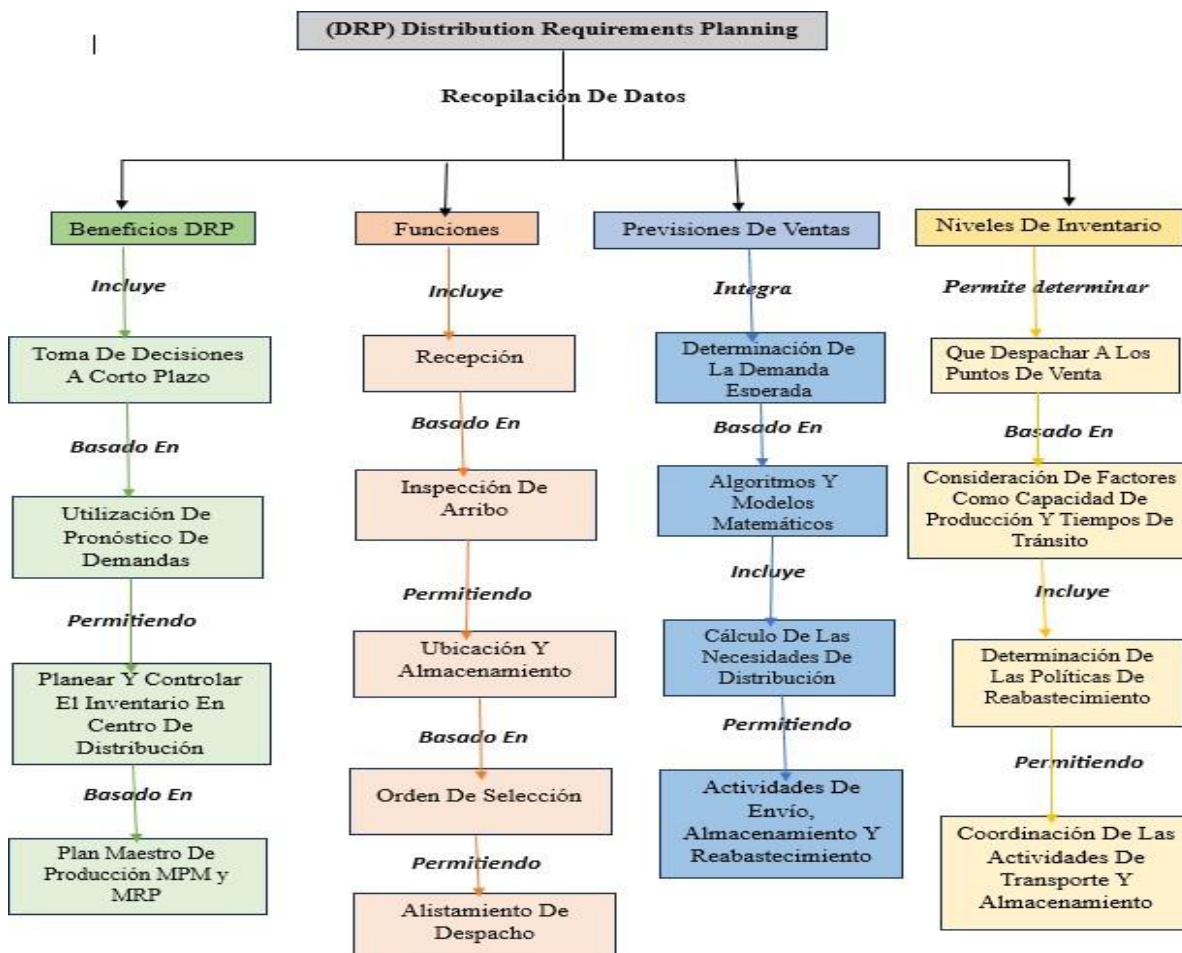
El DRP

El (DRP) es un proceso utilizado en la gestión de cadena de suministro para planificar y coordinar los requisitos de distribución de los productos, su objetivo principal es asegurar que estos estén disponibles en las cantidades correctas, en los lugares adecuados y en el momento oportuno para satisfacer la demanda del mercado. Este proceso implica varias etapas: Recopilación de datos, Determinación de la demanda, Cálculo de las necesidades de distribución, Consideración de factores adicionales, Determinación de las políticas de reabastecimiento, Coordinación de las actividades de transporte y almacenamiento. (Pinzón B. , Distribución. Presentaciones, (2005))

Ver la figura 20 en donde se explica mediante un mapa conceptual El DRP

Figura 17

Mapa Conceptual “DRP” (Distribution Requirements Planning)



Fuente. Autoría propia: Información obtenida (leanmanufacturing10, 8 de mayo de 2020)

El TMS

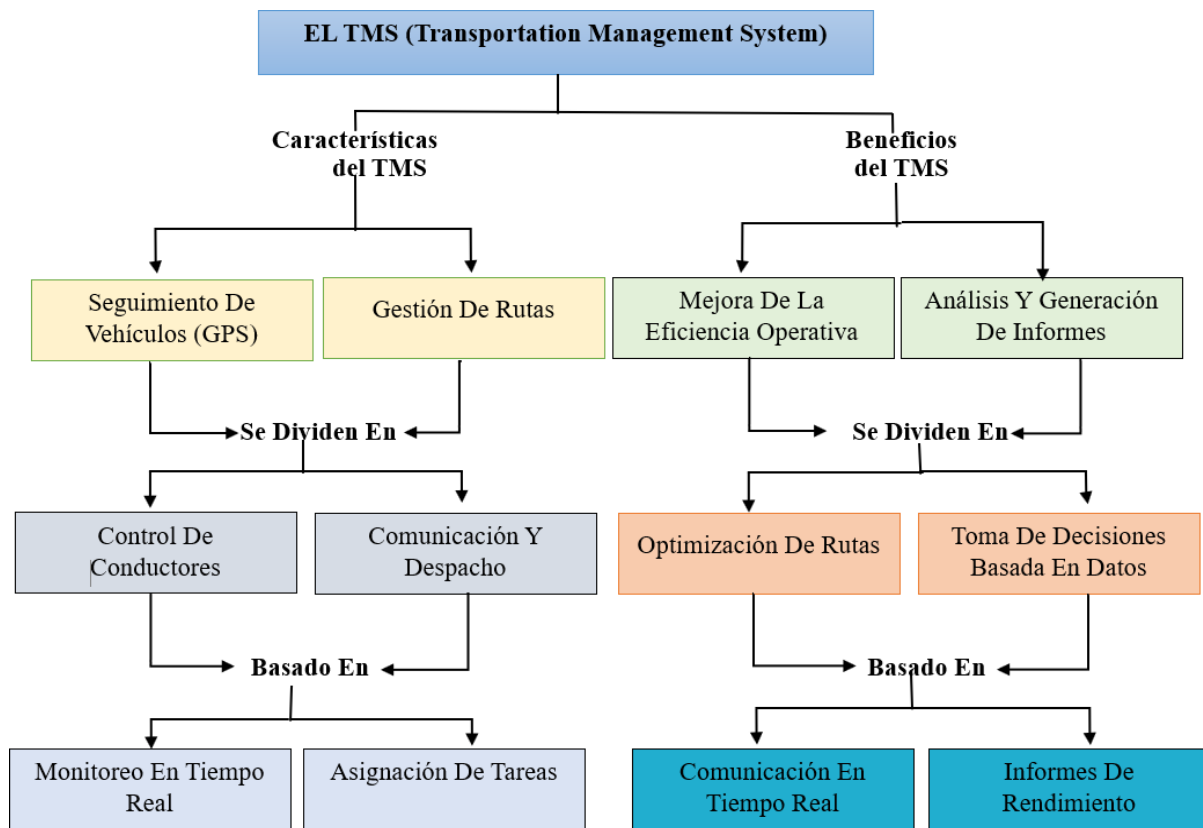
El software TMS (software de gestión de transporte) Es un sistema utilizado en la logística y en la cadena de suministro su objetivo es automatizar la gestión de transporte de la empresa, su principal función es mejorar la eficiencia, la seguridad y la rentabilidad de las operaciones de transporte al proporcionar una visibilidad en tiempo real de los vehículos y así

facilitar la toma de decisiones, algunas de sus características y funciones son; Seguimiento de vehículos, planificación, ejecución y medición este aplicativo puede ayudar a planificar y distribuir los productos permitiendo monitorear y administrar los vehículos de manera efectiva proporcionando datos sobre la ubicación el rendimiento el consumo y diversa información crucial en el transporte utilizado por la empresa .

Ver la figura 21, en donde se explica mediante un mapa conceptual El software TMS (software de gestión de transporte)

Figura 18

Mapa conceptual “TMS” (Transportation Management System).



Fuente. Autoría propia Información obtenida (SAP transportation management)

Identificación de la estrategia de distribución en la empresa Soluciones Payandé S.A.S

En la empresa soluciones Payandé S.A.S, actualmente cuenta con el único modo por vía terrestre, ya que la empresa se encuentra en una zona rural, por tal motivo suplen las necesidades para el traslado de suministros por medio de camiones, desde los proveedores a la empresa y de la empresa a sus clientes.

Modos y Medios de Transporte Utilizados por la Empresa Soluciones Payandè S.A.S en sus Procesos de Aprovisionamiento de Materias Primas y Distribución de su Producto Terminado

Terminado

En la empresa Soluciones Payandé S.A.S, sus proveedores (Inter construimos y acabados S.A.S, construfer, Ferretería GY J y demás proveedores) ellos emplean el modo sólo por vía terrestre, ya que la empresa se encuentra en una zona rural. En los medios de transporte que ellos suelen utilizar son: Camiones, camionetas o furgones de acuerdo con lo establecido en la orden de compra, de esta dependerá la elección del tipo de vehículo a usar. Se verifican mediante inspección preoperacional, garantizando el buen funcionamiento y cumplimiento según las especificaciones técnicas y normatividad vigente. Por lo cual los proveedores se comprometen a entregar los suministros en condiciones idóneas y serán recibidos por la empresa, bajo la responsabilidad del personal de bodega, revisando así que los suministros se encuentren en óptimas condiciones de calidad, dando como finalidad un acta de entrega de los proveedores y recibido por parte de la empresa.

Conveniencia de la Utilización de Servicios de Embarque Directo en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

La empresa Soluciones Payandé S.A.S, utiliza el servicio de embarque directo, ya que la mayoría de sus clientes se encuentra en la misma localidad, lo que hace más factible la entrega

directa de sus servicios, de acuerdo al requerimiento del cliente sin necesidad de que manipulen los insumos terceras personas, ya que por esta forma se puede reducir la manipulación de los insumos, si no que llegan directamente a la obra garantizando de que solo se realiza una cadena a partir del proveedor a la empresa y de la empresa al cliente, en este caso directamente a la obra. Dando afirmación de que la obra sea a todo costo.

Así permite que el abastecimiento de los insumos pueda aumentar, concluyendo que no es necesario solicitar a empresas de cargas sus servicios, si no se maneja directamente en la empresa, dando efectividad en las actividades a realizar durante la obra, así cumplir el contrato.

Viabilidad de la Implementación de la Estrategia de Cross Docking en la Empresa

Soluciones Payandé S.A.S

La estrategia Cross- Docking no es viable para la empresa soluciones Payandé s.a.as, ya que esta se utiliza en centros de plataformas donde se cruzan mercancías; se recibe a diferentes proveedores, lo cual la empresa trabaja con algunos por cuestión de fidelidad, además de que esta estrategia lo que hace es que se entrega a varios clientes sin almacenamiento, lo cual los insumos en este caso que se utiliza para realizar las obras son almacenados y luego llevados a la obra de manera directa.

Determinación de la estrategia adecuada para los negocios de la empresa Soluciones

Payandé S.A.S

Para la empresa soluciones Payandé S.A.S le favorece la estrategia de embargo directo, ya que la mayoría de sus clientes se encuentra en la misma localidad, lo que hace más factible la entrega directa de sus servicios, de acuerdo al requerimiento del cliente, la característica principal de este medio de distribución o estrategia es que el pedido solicitado es entregado directamente al cliente, la empresa Soluciones Payandé SAS es una empresa pequeña y el

volumen de materia prima que maneja puede ser almacenado dentro de su propia bodega, esta cualidad hace que la entrega directa sea adecuada, otra de las ventajas que posee la empresa es que el transporte utilizado para la distribución es propio, se evita totalmente manipulación de mercancías por terceros disminuyendo inconformidad por daños del producto final entregado al cliente.

Beneficios en la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución.

La empresa Soluciones Payandé S.A.S, se beneficiará mucho con las nuevas tendencias, teniendo en cuenta que la aplicación de las nuevas tecnologías es un punto fundamental para el desarrollo y expansión de la organización, su crecimiento y visión a futuro en cuanto a crecimiento, en la actualidad la empresa presta sus servicios de manera local esto es un limitante restando importancia a su crecimiento, una oportunidad de llegar a nuevos clientes es la implementación de herramientas online que permitan dar a conocer sus productos y servicio en sectores nuevos de mercado, mejoras en la atención oportuna al cliente y actualizaciones digitales en cuanto al portafolio que ofrecen, implementación de logística flexible es una de las tendencias más utilizadas en la actualidad y presenta beneficios en los procesos de la organización, capaces de prever cambios del mercado y cambios en la demanda del producto, en donde la empresa estará preparada para tomar decisiones en el momento que sea conveniente reduciendo costos importantes dentro de la operación en el momento que sea requerido esto en cuanto almacenamiento y despachos para sus clientes, con lo anterior se afirma que la aplicación de las nuevas tendencias resulta de gran beneficio para el crecimiento dentro de la organización.

Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística

Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística hace referencia a los cambios constantes que se presentan dentro del entorno que en la actualidad es un reto para mantenerse a la vanguardia, asumir nuevos cambios que aparecen constantemente, de esta manera las empresas para ser competitivas deben implementar dentro de las organizaciones, aquellos recursos de innovación con la finalidad de lograr obtener mejoras en la calidad de sus productos, alcanzar de manera óptima la atención al cliente casi inmediata.

En las nuevas tecnologías están los avances que deben aplicar para generar dentro de las organizaciones aportes que ayuden a tener desarrollo sostenible, así poder aprovechar todas las oportunidades para mejorar cada proceso y disminuir la afectación e impacto al medio.

Conceptualización y contextualización

En la última década se observaron diversas tendencias que están alterando los suministros, impulsando los avances tecnológicos, cambios en las expectativas de los clientes y una mayor eficiencia en el desarrollo de los procesos, una de las principales tendencias es la sistematización de los procesos, adoptando tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y el internet permitiendo que las empresas optimicen sus procesos mejorando la visibilidad y la toma de decisiones con datos y logrando una mayor eficiencia operativa. (Research and Markets, 2019)

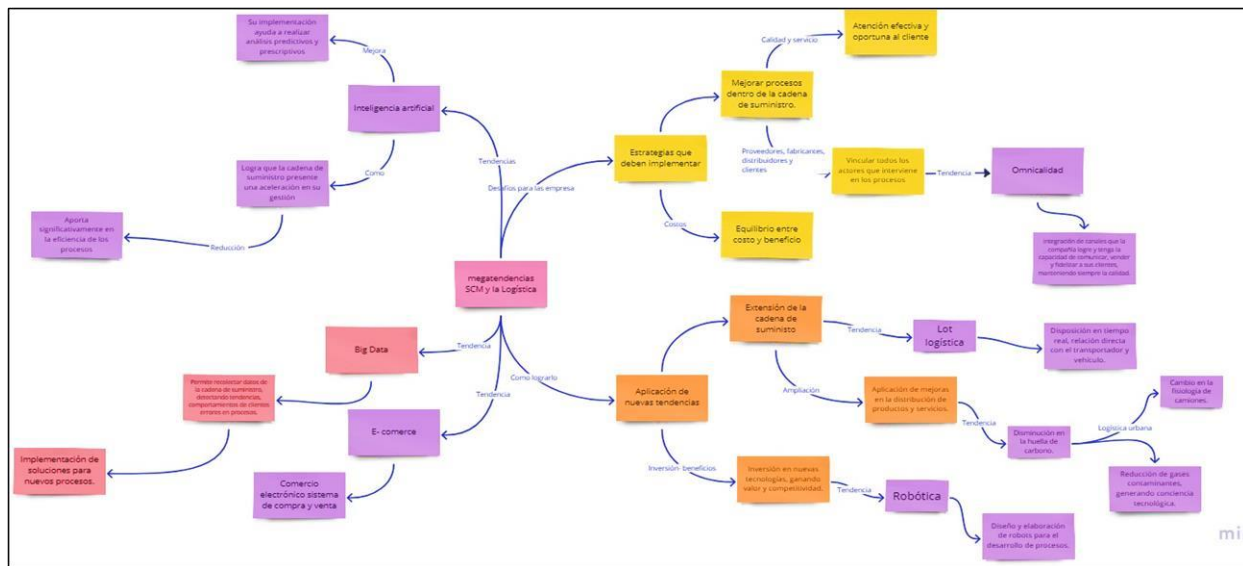
Aspectos Fundamentales de las Mega Tendencias en Supply Chain Management y

Logística – Mapa conceptual

En la figura 22, se ve reflejado un mapa conceptual de las mega tendencias de supply chain, se especifica de manera en la cual se pueda entender de una manera sencilla y concreta.

Figura 19

Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística.



Fuente. Autoría propia, Burda, A. (2015). Research and Markets. (11AD, May 2019).

Factores Críticos de Éxito que Dificultan la Implementación de Esas Mega Tendencias, en las Empresas Colombianas y en la Empresa Soluciones Payandé S.A.S

Mediante el desarrollo constante de la gestión de cadena de suministro, se presenta algunas retos y nuevas tendencias, en la última década se han observado diversas mega tendencias que están alterando radicalmente la cadena de suministros, estas mega tendencias impulsan los avances tecnológicos, cambios en las expectativas de los clientes y una mayor eficiencia en el desarrollo de los procesos, una de las principales mega tendencias es la sistematización de los procesos, adoptando las tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y el internet permitiendo que las empresas optimicen sus procesos mejorando la visibilidad y la toma de decisiones basándose en datos y así lograr una mayor eficiencia operativa.

Se evidencia que la estrategia para poderse mantener comercialmente en Colombia es satisfaciendo las necesidades de los clientes, los rendimientos de los procesos e inversiones de los factores que puedan aumentar la probabilidad de complacer a la demás población, por tal razón la inteligencia artificial AI, ha sido de gran evolución nacional e internacionalmente, ya que a finales del 2019 en donde se apareció el primer caso de COVID-19 y esto iba surgiendo cada vez más, Colombia estuvo en cuarentena a mediados del 2020, muchas empresas tuvieron que cerrar y otras establecer nuevas estrategias para sobrevivir y mantener su empresa, por tal razón implementaron plataformas en las cuales ilustraban todo acerca de la empresa y sus servicios a ofrecer dándose a conocer a sus clientes y demás personas que querían adquirir los servicios que ellos ofrecían y de allí todo fue mejorando, sin embargo a la medida de que iba pasando el tiempo todo volvió a la normalidad, pero las plataforma sirvieron y ahora son un gran éxito.

Conclusiones

En este informe, hemos retomado un análisis exhaustivo de lo abordado durante el diplomado. A lo largo de 12 fases, hemos explorado cómo aplicar los conceptos de gestión de la cadena de suministro (SCM) en el contexto de la empresa Soluciones Payandé S.A. Desde la selección de la compañía hasta la identificación de posibles mejoras en sus procesos, hemos comprendido la importancia de adoptar enfoques estratégicos y eficientes para manejar las complejidades de las cadenas de suministro y cumplir con las demandas cambiantes de los clientes.

A medida que avanzamos en el análisis, se evidenciaron áreas de mejora en las operaciones de la empresa. Propusimos soluciones como la optimización de la distribución en áreas de almacenamiento y bodegas, la búsqueda de nuevos acuerdos con proveedores y la implementación de plataformas digitales para gestionar el inventario, entre otras recomendaciones fundamentales.

En el caso concreto de Soluciones Payandé S.A., una empresa especializada en servicios de obras civiles, identificamos la relevancia de un proceso como el "Control y Seguimiento de Suministros de Devolución". Esta herramienta permite registrar y evaluar los materiales devueltos por los clientes, optimizando la gestión de inventario y asegurando la calidad de los recursos reutilizados en futuras obras.

Así mismo, comprendimos que los archivos de suministros y transporte son vitales para la operación de la empresa. Estos registros incluyen detalles sobre costos de recursos humanos, gastos directamente relacionados con los servicios y gestión de almacenamiento de suministros y dotación del personal.

En conclusión, la aplicación del Supply Chain Management representa una estrategia clave para garantizar la eficiencia en la cadena de suministro. A través de este informe, hemos

profundizado en los conceptos, estrategias y mejores prácticas del SCM, además de analizar los desafíos y tendencias actuales en este ámbito. Estos aprendizajes nos han proporcionado una visión más integral y sólida para abordar la gestión de la cadena de suministro en un entorno empresarial en constante cambio.

Referencias Bibliográficas

America retail. (21 de mayo de 2023). *¿Centralizar o descentralizar?* Obtenido de *¿Centralizar o descentralizar?:* <https://www.america-retail.com/opinion/opinion-centralizar-o-descentralizar/#:~:text=Las%20ventajas%20de%20la%20centralizaci%C3%B3n%20son%20%3A&text=Se%20cuenta%20con%20una%20mejor,almacenar%20y%20despachar%20los%20productos.>

Angel24. (08 de 02 de 2022). *angel24*. Obtenido de *angel24:* <https://www.angel24.es/es/blog/i/modelo-wilson-logistica#:~:text=El%20Modelo%20Wilson%20consiste%20en, costes%20innecesarios%20o%20fallos%20matem%C3%A1ticos.>

Bank, T. w. (2023). *Logistics Performance Index (LPI)*. Obtenido de <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/C/COL/2016/C+CHL+2016+C+MEX+2016+C+JPN+2016+C+GBR+2016+C+USA+2016+C+ZAF+2016>

Becher, M. (05 de abril de 2021). *Excellence blog*. Obtenido de <https://blog.softexpert.com/es/cadena-de-valor-que-es/>

Castellanos, R. A. (2009). *Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías*. . CO: Universidad del Norte., Bogotá,. Obtenido de <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69792>

Castellanos, R. A. (2009). Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías. En R. A. Castellanos, *Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías* (págs. 55-56). Bogota: UNINORTE.

Consejo Nacional de política económica y social Conpes. (27 de octubre de 2008). *Documento Conpes 3857*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/temas-de-interes/modulo-vuce-%E2%80%93inspeccion-simultanea/documento-conpes-3547-de-2008.aspx>

Consejo Nacional de Política Económica y Social Conpes. (13 de enero de 2020). *Documento Conpes 3982*. Obtenido de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3982.pdf>

Cooper, P. W. (s.f.). *Manual de Almacenes*. Obtenido de https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=a52f7cc0713a48383d25677c1387dce3

cuidatudinerero. (01 de Febrero de 2018). *cuidatudinerero*. Obtenido de cuidatudinerero: <https://www.cuidatudinerero.com/13182029/las-ventajas-de-control-de-un-inventario-centralizado>

Eppinger, U. &. (2015). Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/264931071_Disen%C3%B1o_y_desarrollo_de_productos

Faena, L. (19 de septiembre de 2021). *Modelo SCOR: Qué es y cómo aplicarlo en la cadena de suministro*. Obtenido de trafimar: <https://www.trafimar.com.mx/blog/modelo-scor-que-es-y-como-aplicarlo-en-la-cadena-de-suministro>

Gmail, F. G. (2023). *Gestion de invenatrios Soluciones Payandé SAS*. Obtenido de https://docs.google.com/spreadsheets/d/16ajIEhgERPWgaWwnlylQzSZDoKd1gRETzH58KqiBr_g/edit?usp=sharing

Guerrero, S. H. (2009). *Inventarios: manejo y control*. CO: Ecoe Ediciones. Obtenido de

Inventarios: manejo y control. CO: Ecoe Ediciones: <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69078>

Guerrero, S. H. (2009). *Inventarios: manejo y control*. Bogotá : CO: Ecoe Ediciones. Obtenido

de <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69078>

informacion, d. e. (s.f.). *Soluciones Payandé*. Obtenido de [https://directorio-](https://directorio-empresas.einforma.co/informacion-empresa/soluciones-Payandé-sas)

[empresas.einforma.co/informacion-empresa/soluciones-Payandé-sas](https://directorio-empresas.einforma.co/informacion-empresa/soluciones-Payandé-sas)

Instituto Aragonés de Fomento. (s.f.). *Manual de Almacenes*. Obtenido de Instituto Aragonés de

Fomento:

https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=a52f7cc0713a48383d25677c1387dce3

Instituto Aragonés de Fomento. (s.f.). *Price Water House Cooper. Manual Práctico de Logística*.

Instituto Aragonés de Fomento.

J.C., G. S. (2022). *De la empresa nacional a la empresa global. Definiciones*. Obtenido de

<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/49659>

Lamber. (1998). *Supply Chain Management Implementation*. Obtenido de

https://www.researchgate.net/publication/242131027_Supply_Chain_Management_Implementation_Issues_and_Research_Opportunities

leanmanufacturing10. (8 de mayo de 2020). *Planeacion de las necesidades DRP*. Obtenido de

<https://leanmanufacturing10.com/planificacion-de-las-necesidades-de-distribucion-drp>

Lee. (2002). Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SCM-10-2013-0363/full/html>

Oviedo, B. P. (julio de 2023). *El efecto bullwhip en las cadenas de suministro :una aproximación basada en técnicas de inteligencia artificial*. obtenido de el efecto bullwhip en las cadenas de suministro : una aproximación basada en técnicas de inteligencia artificial:

<https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/13196/tfm%20borja%20ponte%20Blanco.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pinzón. (2005). *Logística. Presentación*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10596/5682>

Pinzón, B. ((2005)). *Distribución. Presentaciones*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10596/5666>

Pinzón, B. (2005). *Los Procesos en Supply Chain Management*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10596/5665>

Pinzón, B. (2005). *Los Procesos en Supply Chain Management. Conocimiento Útil II*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10596/5653>

Research and Markets. (Mayo de 2019). *Global Supply Chain Logistics Trends and Challenges and Their Implications on Commercial Vehicles*. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/bibliotecavirtual.unad.edu.co/login.aspx?direct=true&db=bwh&AN=bizwire.bw49043638&lang=es&site=eds-live&scope=site>

worldBank, T. (2023). *Logistics Performance Index (LPI)*. Obtenido de <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/C/COL/2016/C+CHL+2016+C+MEX+2016+C+JPN+2016+C+GBR+2016+C+USA+2016+C+ZAF+2016>

Apéndice

Anexo 1 - Tabla Proveedores de la empresa Soluciones Payandé S.A.S

Proveedor	Servicio
Papelería la comuna	Formatos, plantillas y elementos de oficina
Todo tintas y suministros	Elementos para impresión
Inter rapidísimo	Encomiendas
Mant. de computadores HYS	Revisión de equipos
Homecenter oficina	Compra y remodelación
Dotaciones GASCAR	elementos de protección personal
Hotel la mina vieja	Hospedaje
Restaurante la caso	Restaurante
Hotel Chicalá	Hospedaje
Cemex	Elementos para la construcción
Inter construimos y acabados S.A.S	Elementos para la construcción
Impermeabilización	Pisos y paredes
Construfer	Elementos de remodelación
Homecenter-constructor	Elementos para construcción
Cerámica Italia	Elementos para construcción
Ferretería GY J	suministro de hierro enchapes y demás elementos de construcción
Clorquimicos	Elementos de limpieza, ácidos, desinfectantes y demás.

Pinturas extracríl	Pinturas elementos para decoración de interiores y exteriores
Distribuidora J y s	Elementos de aseo escobas traperos, canecas y demás
DAMAR pisos y paredes	Elementos de remodelación
Tejares del Tolima	Alquiler de equipo de construcción
Serviequipos S.A.S	Alquiler de equipos de construcción
Jk maquinaria	Alquiler equipos de construcción
ARL sura	Capacitación al personal sobre diferentes riesgos.
Cymade S.A.S	capacitación al personal
Liberty seguros	Capacitación en Seguridad industrial
Soluciones Y Suministros SST	elementos de seguridad
Señalizaciones Denis	Elementos de seguridad
Extintores JM	Elementos de seguridad

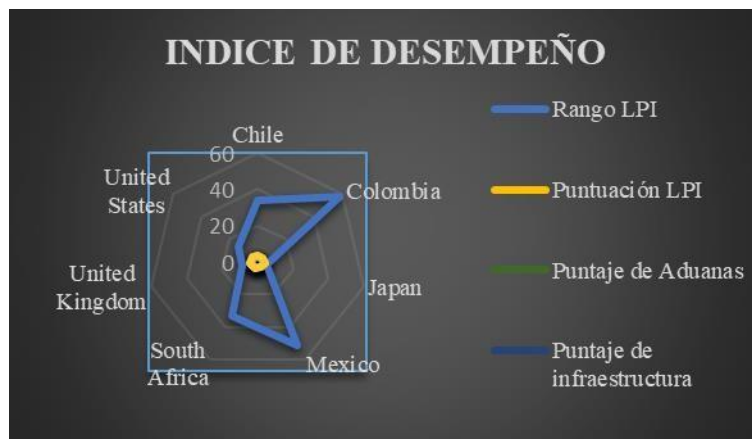
Anexo 2 - Índice de desempeño logístico año 2018, 2016,2014, 2012 y 2007.

INDICE DE DESEMPEÑO DE LOS AÑOS 2018,2016,2014,2012 A 2007									
País	Año	Ran go LPI	Puntuación LPI	Puntaje de Aduanas	Puntaje de infraestructura	Envíos internacionales Puntuación	Competencia logística Puntaje	Puntuación de seguimiento y rastreo	Puntaje de puntualidad
Chile	2018	34	3,32	3,27	3,21	3,27	3,13	3,2	3,8
Colombia	2018	58	2,94	2,61	2,67	3,19	2,87	3,08	3,17
Japón	2018	5	4,03	3,99	4,25	3,59	4,09	4,05	4,25
México	2018	51	3,05	2,77	2,85	3,1	3,02	3	3,53
Sudáfrica	2018	33	3,38	3,17	3,19	3,51	3,19	3,41	3,74
Reino unido	2018	9	3,99	3,77	4,03	3,67	4,05	4,11	4,33
Estados unidos	2018	14	3,89	3,78	4,05	3,51	3,87	4,09	4,08
Chile	2016	46	3,25	3,19	2,77	3,3	2,97	3,5	3,71

Colombia	2016	94	2,61	2,21	2,43	2,55	2,67	2,55	3,23
Japón	2016	12	3,97	3,85	4,1	3,69	3,99	4,03	4,21
México	2016	54	3,11	2,88	2,89	3	3,14	3,4	3,38
Sudáfrica	2016	20	3,78	3,6	3,78	3,62	3,75	3,92	4,02
Reino unido	2016	8	4,07	3,98	4,21	3,77	4,05	4,13	4,33
Estados unidos	2016	10	3,99	3,75	4,15	3,65	4,01	4,2	4,25
Chile	2014	42	3,26	3,17	3,17	3,12	3,19	3,3	3,59
Colombia	2014	97	2,64	2,59	2,44	2,72	2,64	2,55	2,87
Japón	2014	10	3,91	3,78	4,16	3,52	3,93	3,95	4,24
México	2014	50	3,13	2,69	3,04	3,19	3,12	3,14	3,57
Sudáfrica	2014	34	3,43	3,11	3,2	3,45	3,62	3,3	3,88
Reino unido	2014	4	4,01	3,94	4,16	3,63	4,03	4,08	4,33
Estados unidos	2014	9	3,92	3,73	4,18	3,45	3,97	4,14	4,14
Chile	2012	39	3,17	3,11	3,18	3,06	3	3,22	3,47
Colombia	2012	64	2,87	2,65	2,72	2,76	2,95	2,66	3,45
Japón	2012	8	3,93	3,72	4,11	3,61	3,97	4,03	4,21
México	2012	47	3,06	2,63	3,03	3,07	3,02	3,15	3,47
Sudáfrica	2012	23	3,67	3,35	3,79	3,5	3,56	3,83	4,03
Reino unido	2012	10	3,9	3,73	3,95	3,63	3,93	4	4,19
Estados unidos	2012	9	3,93	3,67	4,14	3,56	3,96	4,11	4,21
Chile	2007	32	3,25	3,32	3,06	3,21	3,19	3,17	3,55
Colombia	2007	82	2,5	2,1	2,28	2,61	2,44	2,63	2,94
Japón	2007	6	4,02	3,79	4,11	3,77	4,12	4,08	4,34
México	2007	56	2,87	2,5	2,68	2,91	2,8	2,96	3,4
Sudáfrica	2007	24	3,53	3,22	3,42	3,56	3,54	3,71	3,78
Reino unido	2007	9	3,99	3,74	4,05	3,85	4,02	4,1	4,25
Estados unidos	2007	14	3,84	3,52	4,07	3,58	3,85	4,01	4,11

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el banco mundial. (worldBank, 2023)

Radial comparativo



Fuente. Autoría propia con datos proporcionados por el banco mundial.

Anexo 3 - Recolección de información importante de la empresa Soluciones Payandé S.A.S personal del área administrativa.

Fecha	16/06/2023	15/06/2023
Nombre completo	Jhon Édison Navarro Espinosa	María Paula Martínez
Correo electrónico	jhon.sistemas@Payandé.com	maria.martinez@Payandé.com
Número de teléfono	3214526790	3125673463
¿La empresa cuenta con una persona encargada de realizar las cotizaciones?	Sí, hay una persona encargada para realizar estas cotizaciones, el paso seguido luego de validación de ellas, es aprobada por la alta gerencia, finalizando en llevar a cabo las compras correspondientes según el requerimiento	Sí, hay una persona encargada para realizar estas cotizaciones, el paso seguido luego de validación de ellas, es aprobada por la alta gerencia, finalizando en llevar a cabo las compras correspondientes según el requerimiento
¿La empresa hace rotación de productos de inventario?	Si	Si

¿Se verifican existencias del requerimiento solicitado y se realizan rotaciones de los productos?

Si

Si

¿La empresa cuenta con un instrumento para evaluar a los proveedores? si es así indíquenos cuales

No, ya que la empresa trabaja con ellos, por fidelización de proveedor, a los que se les hace los distintos requerimientos, se comprometen a realizar entregas en fechas establecidas y descargan las materias primas directamente en la empresa.

No, ya que la empresa trabaja con ellos, por fidelización de proveedor, a los que se les hace los distintos requerimientos, se comprometen a realizar entregas en fechas establecidas y descargan las materias primas directamente en la empresa.

¿La empresa tiene proveedores fijos?

La empresa Soluciones Payandé SAS, llevan tiempo trabajando con los mismos, por fidelización de proveedor, a los cuales se les realiza los distintos requerimientos

Empresa Soluciones Payandé SAS, llevan tiempo trabajando con los mismos, por fidelización de proveedor, a los cuales se les realiza los distintos requerimientos.

¿Cómo se maneja el aprovisionamiento en la empresa?

Se realiza los pedidos de acuerdo a la solicitud del cliente

Se realiza pedidos de acuerdo a la solicitud del cliente

¿Quién valida y aprueba las cotizaciones realizadas?

La alta gerencia

La alta gerencia

Fuente. Autoría propia (Gmail, 2023)