

**Trabajo de grado modalidad proyecto aplicado para optar al título de Especialista
en Gestión de Proyectos**

Paula Yurani Collazos Ramirez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas, y de Negocios

Especialización en Gestión de Proyectos

2023

**Implementar un modelo de directorio logístico de proveedores para el proyecto de
Cooperación de Chemonics International Inc, en Cali, Colombia**

Autor:

Paula Yurani Collazos Ramirez

Trabajo de Grado

Presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gestión de Proyectos

Director:

Francisco José Ariza

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas, y de Negocios

Especialización en Gestión de Proyectos

2023

Tabla de contenido

| | |
|---|----|
| Resumen..... | 6 |
| Abstract..... | 8 |
| Introducción | 10 |
| Identificación del problema | 15 |
| Formulación del problema | 15 |
| Antecedentes del problema..... | 15 |
| Contexto donde se presenta el conflicto | 16 |
| Lugar del proyecto | 16 |
| Descripción del problema | 16 |
| Justificación | 18 |
| Objetivos..... | 19 |
| Objetivo General..... | 19 |
| Objetivos Específicos..... | 19 |
| Fundamentación teórica..... | 20 |
| Marco de referencia | 20 |
| Estado de arte..... | 21 |
| Marco teórico..... | 22 |
| Marco conceptual..... | 25 |
| Metodología | 27 |
| Método | 27 |
| Tipo de estudio..... | 27 |
| Desarrollo del proyecto..... | 28 |
| La Plataforma Clúster | 28 |

| | |
|---|----|
| Sponsor y Stakeholders del proyecto | 29 |
| Modalidades de solución..... | 30 |
| Herramienta de calidad - Estudios comparativos (benchmarking) | 30 |
| Encuesta a Proveedores y Análisis..... | 48 |
| Resultados | 56 |
| Análisis DOFA y de entorno | 56 |
| Procesamiento de datos y diseño del modelo | 56 |
| Evaluación de viabilidad..... | 56 |
| Modelo de Directorio Propuesto..... | 56 |
| Propuesta de modelo de directorio en línea | 58 |
| Conclusiones | 59 |
| Referencias Bibliográficas | 60 |

Lista de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Matriz de involucrados empresa Chemonics Inc. | 29 |
| Tabla 2 <i>Competidores identificados para estudio</i> | 32 |
| Tabla 3 <i>Comparación positiva de organizaciones</i> | 41 |
| Tabla 4 <i>Identificación oportuna de mejora en organizaciones</i> | 44 |
| Tabla 5 <i>Proveedores para encuestar</i> | 48 |

Lista de Figuras

| | | |
|----------|--|----|
| Figura 1 | <i>Registro de proveedores empresa COMFAMA</i> | 34 |
| Figura 2 | <i>Registro de proveedores empresa ALCALDIA SANTIAGO DE CALI</i> | 37 |
| Figura 3 | <i>Registro de proveedores empresa COMFANDI</i> | 40 |
| Figura 4 | <i>Proveedores que participaron de la encuesta</i> | 49 |
| Figura 5 | <i>Preguntas formuladas y resultados obtenidos de encuesta a proveedores</i> | 50 |
| Figura 6 | <i>Modelo directorio de proveedores</i> | 58 |

Resumen

En la empresa Chemonics International Inc, Colombia, que cuenta con varios programas de Cooperación Internacional, se identifica en uno de los Programas llamado Venezuela Respuesta e Integración VRI ubicado en la ciudad de Cali, la necesidad de optimizar el proceso de selección de proveedores logísticos, esto corresponde a la persistencia de realizar procesos manuales en la búsqueda de proveedores que cumplan con los requerimientos necesarios para la generación de contratación, con el objetivo fundamental de transformar y mejorar el proceso de selección de proveedores se propone implementar un modelo de directorio que permita evaluar y preaprobar a los proveedores de manera previa a la contratación, los datos de estos proveedores se almacenarán en una base de datos diseñada para facilitar la consulta y actualización de información de manera ágil y eficiente, con la implementación del directorio sistematizado no solo reducirá el tiempo y los recursos empleados en la búsqueda y selección de proveedores, sino que también mejorará la calidad y la precisión de las decisiones, contribuyendo así a la eficiencia y eficacia de los procesos logísticos en la empresa.

Dentro de los involucrados internos, se encuentra el área administrativa de la empresa, encargada de gestionar la búsqueda de proveedores y garantizar que el proceso funcione correctamente. Asimismo, los involucrados externos son los clientes, que actúan como participantes de los eventos y beneficiarios de los servicios, también son parte fundamental de este proceso, y los proveedores que suministran los servicios.

En los procesos administrativos se involucran varios sectores como proveedores de servicios públicos, adecuaciones locativas, alquiler de inmuebles, suministros de oficinas, así como proveedores de servicios de cafetería, aseo, papelería, proveedores para eventos, que abarcan refrigerios, almuerzos, carpas y servicios de alquiler de salones, y proveedores de

hospedaje para los viajes de empleados. Al comprender a fondo a estos stakeholders y cómo se comportan en el mercado, se podrá adaptar de manera más efectiva las estrategias de selección y gestión de proveedores para satisfacer sus necesidades y optimizar la competitividad de la organización.

El impacto de estos stakeholders en el funcionamiento de la empresa es positivo, ya que con la implementación del directorio se logrará una mayor agilidad en los procesos de selección de proveedores, evitarán reprocesos de actividades, mejorará la toma de decisiones, recibirán productos de calidad y obtendrá una confirmación oportuna en el proceso de selección, lo que a su vez permitirá la selección de nuevos proveedores y abrirá oportunidades para iniciar en nuevos mercados.

Palabras clave: Directorio, sistematizar, proveedores, cooperación internacional, competitividad.

Abstract

In the company Chemonics International Inc, Colombia, which has various International Cooperation programs, a need to optimize the selection process of logistics providers has been identified within a program called Venezuela Response and Integration (VRI) located in the city of Cali. This corresponds to the persistence of manual processes in searching for suppliers that meet the necessary requirements for contracting. With the primary goal of transforming and improving the supplier selection process, it is proposed to implement a directory that allows for the evaluation and pre-approval of suppliers prior to contracting.

The data of these suppliers will be stored in a database designed to facilitate the quick and efficient retrieval and updating of information. With the implementation of the systematized directory, not only will the time and resources spent on the search and selection of suppliers be reduced, but it will also enhance the quality and accuracy of decisions, thus contributing to the efficiency and effectiveness of logistical processes in the company.

Among the internal stakeholders, the administrative area of the company is involved, responsible for managing the search for suppliers and ensuring the proper functioning of the process. Additionally, external stakeholders include clients who participate in events and benefit from services; they are also a fundamental part of this process, along with the suppliers providing the services.

Various sectors are involved in administrative processes, such as public utility service providers, facility adjustments, property rentals, office supplies, as well as suppliers of cafeteria services, cleaning, stationery, event-related services covering refreshments, lunches, tents, and venue rental services, and providers of accommodation for employee travel. By thoroughly

understanding these stakeholders and how they behave in the market, strategies for supplier selection and management can be more effectively tailored to meet their needs and optimize the organization's competitiveness.

The impact of these stakeholders on the company's operation is positive, as the implementation of the directory will result in increased agility in supplier selection processes. It will prevent activity reprocessing, enhance decision-making, ensure the receipt of quality products, and provide timely confirmation in the selection process. This, in turn, will enable the selection of new suppliers and open opportunities to enter new markets.

Keywords: Directory, systematize, suppliers, international cooperation, competitiveness.

Introducción

En un mundo empresarial en constante evolución y competitividad, la necesidad de optimizar los procesos y la gestión de recursos se convierte en una prioridad para las organizaciones. El presente proyecto aplicado surge como respuesta a una necesidad imperante identificada en el entorno de la Empresa Chemonics International Inc, con sucursal en la ciudad de Cali, Valle del Cauca, Colombia.

En la búsqueda constante de la mejora de su competitividad administrativa, Chemonics International Inc se enfrenta a desafíos relacionados con la gestión de proveedores logísticos. La falta de una base de datos sistematizada y eficiente ha dado lugar a procesos manuales que consumen recursos valiosos y a menudo resultan en la contratación de proveedores que no cumplen con los requisitos necesarios. Esta situación ha impactado la productividad, la satisfacción de los clientes internos y externos, y ha afectado otros procesos de contratación y operaciones.

El presente proyecto tiene como propósito la implementación un modelo de directorio logístico sistematizado de proveedores, que no solo se centrará en la implementación del modelo de directorio en sí, sino también en la optimización de los procesos de selección y gestión de proveedores, con el objetivo de mejorar la competitividad y eficiencia de Chemonics International Inc.

El proyecto se llevará a cabo en colaboración con Chemonics International Inc y se basará en un enfoque sólido respaldado por la gestión de proyectos aplicados. El proceso de desarrollo y posterior implementación será un elemento crucial para lograr los objetivos

planteados, al proporcionar un marco sólido para futuras decisiones estratégicas y acciones en relación con la implementación del directorio.

A lo largo de este informe, exploraremos en detalle los pasos, las estrategias y las consideraciones necesarias para su exitosa implementación.

Este proyecto no solo busca abordar un desafío específico, sino también servir como ejemplo de cómo la innovación y la eficiencia en la gestión de recursos pueden impulsar la competitividad y el éxito en un entorno empresarial en constante cambio.

Según el Consejo Privado de Competitividad (2023), el Índice de Competitividad Departamental (IDC) el departamento del Valle del Cauca se encuentra entre los cinco departamentos más competitivos de Colombia con una calificación de 6.11 puntos sobre 10 en el ranking 2023. Esto confirma la competitividad de la región.

Algunas variables que impactarían con la implementación del directorio se pueden considerar algunos de los indicadores mencionados en el informe:

Dentro del Pilar 8, específicamente en la subcategoría de la dinámica empresarial, uno de los indicadores clave es la participación de medianas y grandes empresas en la región, con un puntaje de 8,38 de 0 a 10, y se encuentra en una Posición 5 entre 33. A menudo, las pequeñas empresas pueden tener dificultades para acceder a las oportunidades de negocios y competir con empresas más establecidas. Sin embargo, la implementación del directorio de proveedores puede desempeñar un papel fundamental en la mejora de este indicador.

El directorio no solo se enfoca en empresas grandes y consolidadas, sino que también abre oportunidades para las empresas más pequeñas y aquellas con una estructura de persona natural o régimen simplificado. Al establecer criterios claros para la inclusión en el directorio y

al permitir que una variedad de proveedores se registre, se fomenta la participación de empresas emergentes y en crecimiento en la economía de la región.

Por otra parte, en el informe de IDC se tiene el Pilar 9, de mercado laboral, la puntuación en formalidad laboral y la posición entre 33 departamentos (resultado 11) y de puntaje (0 a 10), el resultado es de 5.41. La implementación del directorio de proveedores puede contribuir significativamente a mejorar la formalidad laboral en el Valle del Cauca, esto se debe a que, al establecer un directorio sistematizado de proveedores, se requiere que los proveedores cumplan con requisitos legales y presenten documentación legal válida, lo que incluye la constitución legal de sus empresas, la presentación de documentos legales y el cumplimiento de políticas de contratación.

El proceso de selección de proveedores a través del directorio requerirá que los proveedores cumplan con estos requisitos legales, lo que a su vez fomentará la formalidad laboral en la región. Las empresas proveedoras que busquen ser parte de este directorio deberán regularizar su situación legal, lo que contribuirá a la formalidad de las empresas en el Valle del Cauca. Esto no solo beneficiará a las empresas proveedoras, sino que también tendrá un impacto positivo en la formalidad laboral en general, fortaleciendo el mercado laboral y contribuyendo a la competitividad de la región.

Este enfoque inclusivo no solo beneficia a las medianas y grandes empresas, sino que también promueve la diversidad y la competencia en el mercado empresarial. Al brindar oportunidades a empresas de diferentes tamaños y estructuras, el directorio contribuye a fortalecer la dinámica empresarial en el Valle del Cauca y a mejorar la participación de todas las empresas en el entorno de negocios.

La colaboración del sector privado en la implementación de un directorio logístico sistematizado de proveedores no solo es una respuesta a los desafíos específicos de Chemonics International Inc, sino que también tiene un impacto más amplio en la competitividad regional. Facilita el acceso a oportunidades de negocios para empresas de todos los tamaños y fomenta la formalidad laboral, contribuyendo al crecimiento y la fortaleza del mercado empresarial en el Valle del Cauca. Este enfoque inclusivo es un ejemplo de cómo la innovación y la eficiencia en la gestión de recursos pueden impulsar la competitividad y el éxito en un entorno empresarial en constante cambio.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2022) publicó la primera edición del Índice Departamental de Internacionalización (IDI) en 2022, con el objetivo de proporcionar a los departamentos una herramienta que guíe sus esfuerzos en el ámbito de la internacionalización. Los resultados de esta primera edición del IDI muestran una significativa variabilidad entre las diferentes regiones en términos de internacionalización.

En este contexto, el Valle del Cauca se posicionó en el octavo lugar entre los 33 departamentos evaluados, con un puntaje IDI de 3.76. Además, en las categorías de Posición IDI - Gestión 2022 y Posición IDI - Resultado 2022, se ubicó en el séptimo y sexto lugar, respectivamente. Entre las variables de resultado, se destaca el indicador relacionado con el comercio y la diversificación de la canasta exportadora, con una calificación perfecta de 10 sobre 10 y una destacada posición de 1 entre los 33 departamentos evaluados.

La importancia de implementar un modelo de directorio de proveedores en este contexto se vincula directamente con la necesidad de diversificar y ampliar la oferta de productos y servicios que una empresa de Cooperación Internacional puede aprovechar para su crecimiento y

desarrollo en Colombia. Un directorio de proveedores sólidamente estructurado facilitaría la identificación de nuevos recursos y proveedores, lo que a su vez contribuiría significativamente a ampliar la variedad de recursos que la empresa de cooperación puede utilizar para alcanzar sus objetivos estratégicos. La diversificación de la oferta, en línea con los indicadores del IDI, se alinea con la meta de mejorar la competitividad y eficiencia de la empresa de cooperación en la región.

Identificación del problema

Formulación del problema

¿Cómo la implementación exitosa de un modelo de directorio de proveedores en las organizaciones de Cooperación Internacional y específicamente en la sucursal de Chemonics International Inc en Cali, Valle del Cauca, podría contribuir significativamente a mejorar la eficiencia operativa, ¿aumentar la competitividad y satisfacer de manera más efectiva las necesidades tanto internas como externas?

Antecedentes del problema

Las organizaciones de Cooperación Internacional cuentan con procesos fundamentales de gestión, análisis y ejecución de compras para satisfacer diversas necesidades tanto internas como externas, incluyendo servicios públicos, adquisición de equipos, alquiler de inmuebles, suministros de oficinas y ejecución de eventos que involucran la provisión de refrigerios, almuerzos, carpas, hospedaje de empleados, entre otros. Para llevar a cabo estos procesos, es esencial contar con un procedimiento eficiente de búsqueda, gestión y trámite ante proveedores que suministren los productos o servicios requeridos.

Sin embargo, en las ONG de Cooperación Internacional a nivel nacional, se ha evidenciado una problemática recurrente: la inexistencia de una base de datos centralizada y organizada de proveedores. Esto conlleva a la realización de un proceso manual en la búsqueda de proveedores, lo que puede resultar

Para abordar esta problemática, se ha proyectado la implementación de un modelo de directorio logístico de proveedores que considera no solo agilizar la búsqueda y selección de proveedores, sino también garantizar la documentación legal y el cumplimiento de políticas de

contratación. Así, se mejorará significativamente la eficiencia de los procesos de gestión de proveedores en las organizaciones de Cooperación Internacional, contribuyendo a la satisfacción de las necesidades de manera oportuna y efectiva.

Contexto donde se presenta el conflicto

El conflicto surge en el contexto de las organizaciones de Cooperación Internacional, específicamente en el ámbito de la adquisición de bienes y servicios esenciales para el cumplimiento de sus objetivos. Estas organizaciones desempeñan un papel fundamental en la satisfacción de necesidades internas y externas, que abarcan desde servicios públicos hasta la realización de eventos. Por lo cual es vital contar con un procedimiento eficiente de búsqueda, gestión y trámite con proveedores que puedan suministrar los productos o servicios requeridos.

Lugar del proyecto

Área administrativa en un proyecto de Cooperación Internacional de la Empresa Chemonics International Inc, con sucursal la ciudad de Cali, Valle del Cauca, Colombia.

Descripción del problema

Los procesos manuales en la búsqueda de proveedores han dado lugar a una serie de efectos y consecuencias negativas, como la falta de oferta y variedad de productos y servicios, dificultades en la productividad, contratación recurrente de proveedores, insatisfacción de clientes internos y externos, afectación a otros procesos de contratación, retraso en actividades y una inversión considerable de tiempo operativo.

Actualmente, en la ONG con sede en Cali, este proceso se realiza de manera manual en el área administrativa, empleando llamadas telefónicas, referencias y búsquedas en internet, así como la realización de preguntas directas a los proveedores. Este proceso implica una inversión

significativa de tiempo y recursos, lo que repercute negativamente en la eficiencia y competitividad de la organización.

Por tanto, es imperativo abordar esta problemática y desarrollar una solución que permita optimizar el proceso de gestión de proveedores en las organizaciones de Cooperación Internacional. Esta solución no solo debe reducir los tiempos de búsqueda y agilizar la evaluación y selección de proveedores, sino que también debe abordar la necesidad de organizar y estructurar eficazmente el directorio de proveedores. Una implementación específica se diseñará para este propósito, garantizando el cumplimiento de requisitos legales y políticas de contratación, aumentando la oferta de productos y servicios disponibles y mejorando la satisfacción tanto de los clientes internos como externos. Además, una solución automatizada o tecnológica podría optimizar el uso de recursos y elevar la eficiencia operativa, favoreciendo así la competitividad de la organización en el ámbito internacional.

Justificación

La implementación de un directorio sistematizado de proveedores logísticos tiene el potencial de mejorar significativamente la competitividad administrativa de la empresa. Al contar con una base de datos estructurada y actualizada, permitirá optimizar los procesos de compra y establecer un entorno de trabajo confiable, sólido y transparente, con un rendimiento y efectividad notables.

Este directorio sistematizado proporcionará información completa y veraz sobre los proveedores, lo que permitirá una selección más precisa y eficiente. Al contar con datos actualizados, se reducirá la incertidumbre y se evitará la dependencia de procesos manuales que suelen ser lentos y propensos a errores.

Además, la implementación en sistematización del directorio permitirá obtener información relevante sobre la documentación y condiciones de cotizaciones de los proveedores, lo que facilitará la evaluación continua y la toma de decisiones informadas. Esta retroalimentación contribuirá a un proceso de mejora continua en la gestión de proveedores, impulsando la calidad y la eficiencia en las operaciones logísticas

Objetivos

Objetivo General

Implementar un modelo de directorio logístico sistematizado de proveedores en el marco de un proyecto de Cooperación Internacional de la Empresa Chemonics International Inc en la ciudad de Cali, Valle del Cauca, Colombia.

Objetivos Específicos

Realizar un análisis DOFA y de entorno para comprender los factores internos y externos que afectan la gestión de proveedores en Chemonics International Inc en Cali.

Procesar los datos del diagnóstico para identificar patrones y áreas críticas, y diseñar un modelo de directorio logístico sistematizado con información relevante y variables clave para una evaluación precisa.

Evaluar la viabilidad para la implementación del directorio logístico sistematizado, considerando la decisión de la empresa en una etapa posterior del proyecto.

Fundamentación teórica

Marco de referencia

La implementación de un modelo de directorio logístico sistematizado en el ámbito de la Cooperación Internacional, específicamente en el marco del proyecto de la Empresa Chemonics International Inc en Cali, Valle del Cauca, Colombia, se enfrenta a la complejidad inherente de gestionar el cambio en un entorno empresarial dinámico.

Ruiz Mercader, J., et al. (s.f.). nos indica que la gestión del cambio, como proceso continuo, se encuentra constantemente influenciada por factores imprevistos y fuerzas que exigen adaptación constante. En este contexto, reconocemos la ausencia de una metodología universalmente aplicable, comprendiendo que lo que puede ser efectivo en un contexto y momento específicos puede no serlo en otros.

Los factores impulsores del cambio organizacional, tales como aspectos tecnológicos, estructurales, de personal y culturales, se presentan como catalizadores fundamentales para la adaptación y la mejora continua. En el contexto actual de la globalización, el empoderamiento de los clientes y la saturación informativa, las organizaciones, como Chemonics International Inc, se ven compelidas a mantener un proceso constante de cambio para responder a las demandas del entorno.

Es dentro de esta realidad cambiante que se propone la implementación del modelo de directorio logístico sistematizado. Este modelo busca no solo abordar las necesidades específicas de la gestión de proveedores en el ámbito de la Cooperación Internacional sino también integrar los factores tecnológicos, estructurales, de personal y culturales de Chemonics International Inc en Cali. La estructuración sistematizada del directorio no solo facilitará la identificación eficiente

de proveedores, sino que también actuará como una herramienta estratégica para la adaptación y utilización necesarias en un entorno empresarial en constante cambio.

Estado de arte

En la búsqueda de soluciones a desafíos similares, diversas organizaciones han implementado modelos de directorio logístico de proveedores para optimizar sus procesos. En contextos de Cooperación Internacional, la literatura destaca la importancia de contar con bases de datos centralizadas y organizadas para agilizar la búsqueda y selección de proveedores, así como garantizar el cumplimiento de requisitos legales y políticas de contratación.

El informe del Consejo Privado de Competitividad (2023) resalta la relevancia de indicadores como el Índice de Competitividad Departamental (IDC), donde el Valle del Cauca se posiciona entre los departamentos más competitivos de Colombia. La implementación de directorios de proveedores se alinea con la necesidad de fortalecer la dinámica empresarial y mejorar la participación de empresas de diferentes tamaños en la economía regional.

Además, el informe del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2022) sobre el Índice Departamental de Internacionalización (IDI) subraya la importancia de diversificar la oferta de productos y servicios. Un directorio de proveedores bien estructurado puede contribuir a este objetivo, proporcionando a las empresas de Cooperación Internacional acceso a una variedad de recursos que impulsarán su crecimiento y desarrollo en Colombia.

Preguntas de Investigación:

¿Cómo han abordado otras organizaciones de Cooperación Internacional la falta de una base de datos centralizada de proveedores?

¿Cómo ha influido la implementación de directorios de proveedores en la competitividad de otras empresas en entornos similares al Valle del Cauca?

¿Cuál es la experiencia de otras empresas en la formalización laboral a través de la implementación de directorios de proveedores?

¿Cómo se ha gestionado la participación de empresas de diferentes tamaños en directorios de proveedores para fortalecer la dinámica empresarial regional?

Este estado del arte proporciona una base sólida para comprender la relevancia y efectividad de la implementación de un modelo de directorio logístico sistematizado de proveedores en el contexto específico de Chemonics International Inc en Cali, Valle del Cauca.

Marco teórico

La implementación de un modelo de directorio logístico de proveedores en Chemonics International Inc, Colombia, se enriquece a través del respaldo teórico de destacados expertos en gestión empresarial y marketing. La necesidad crítica de optimizar el proceso de selección de proveedores se fundamenta en la relevancia estratégica de contar con una base de datos eficiente, como subrayan varios líderes de opinión en estos campos.

En consonancia con las perspectivas de la docente de Inbound Marketing Juanita Moreno (2023), la carencia de una base de datos no solo representa un obstáculo para acceder a la información de los clientes, sino que también se traduce en la falta de una estructura organizada

para la gestión eficiente de proveedores. La relevancia de la base de datos no se limita únicamente al ámbito del cliente, sino que se proyecta como un recurso estratégico esencial para la optimización integral de los procesos empresariales. La adopción de una base de datos facilitará la interacción con los clientes y también constituirá un pilar fundamental para la implementación exitosa del directorio logístico de proveedores, permitiendo la evaluación previa y la preaprobación de manera ágil y precisa.

En esta línea, otros expertos en el campo de la gestión empresarial también han resaltado la importancia de contar con una base de datos efectiva. Según Roviralta Puente (2021, 31 de agosto), la información es un activo vital para las empresas. La gestión efectiva de la información representa un componente crucial para el funcionamiento de una empresa. Su relevancia radica en la imposibilidad de llevar a cabo operaciones comerciales si no se puede establecer contacto con proveedores, acceder a la base de clientes o garantizar la accesibilidad de la página web. La falta de una adecuada administración de la información podría derivar en problemas significativos para la empresa.

Además, (Guest Author, 2017) señala que Philip Kotler es conocido por sus aportes significativos al campo del marketing, ha sostenido que "el conocimiento del cliente es el activo más importante que una empresa puede tener". Una base de datos sólida permite recopilar y analizar datos relevantes sobre los clientes y proveedores, lo que facilita la identificación de patrones y preferencias, impulsando así relaciones comerciales más sólidas y duraderas.

La implementación del modelo de directorio logístico de proveedores en Chemonics International Inc se encuentra respaldada por destacados expertos en gestión empresarial y marketing, cuyas teorías subrayan la importancia de contar con una base de datos eficiente. En

este contexto, es fundamental considerar la realidad de un mundo empresarial globalizado y su exposición constante a riesgos derivados de los entornos económicos, políticos, sociales y tecnológicos.

De acuerdo con la perspectiva expuesta por Suarez, A. C. (2017) en un artículo relacionado con gestión logística, la globalización y los cambios acelerados pueden exponer a las organizaciones a diversos riesgos que afectan su desempeño en el mercado. Es en este contexto que la planeación estratégica se revela como un instrumento esencial para anticipar y mitigar los impactos de tales riesgos, especialmente en el ámbito de la logística y la cadena de suministros.

La estrategia, según los expertos consultados, no solo debe ser una respuesta reactiva a los riesgos, sino una herramienta proactiva que contribuya a mejorar los procesos de la cadena de suministros. En este sentido, la identificación y adaptación de las estrategias de la empresa son clave para alinear eficazmente la logística con los objetivos organizacionales. El rediseño de procesos se convierte así en un componente esencial, permitiendo que las estrategias trasciendan las barreras internas y alcancen el objetivo último de las organizaciones: agregar valor a las necesidades de los clientes.

La integración de este enfoque estratégico con la implementación del directorio logístico de proveedores se presenta como una respuesta coherente a la necesidad de optimizar la gestión de proveedores en Chemonics International Inc. Al considerar las estrategias en el contexto más amplio de la planeación estratégica en logística, se potencia la capacidad de la organización para adaptarse a entornos cambiantes y, simultáneamente, satisfacer de manera efectiva las demandas del mercad

Marco conceptual

Este marco conceptual nos servirá como guía para abordar la implementación de un modelo de directorio logístico de proveedores para el proyecto de Cooperación de Chemonics International Inc, en Cali, Colombia.

Tecnologías de la Información (TI): Explorar cómo las tecnologías de la información, como bases de datos, software especializado y plataformas en línea, pueden ser utilizadas para la implementación y gestión eficiente del directorio logístico.

Gestión de datos: Analizar los principios de gestión de datos, incluyendo la recopilación, almacenamiento, procesamiento y seguridad de la información de proveedores, asegurando la integridad y confidencialidad de los datos.

Automatización de procesos: Examinar cómo la automatización de ciertos procesos puede contribuir a la agilización de la búsqueda, selección y evaluación de proveedores, así como a la mejora de la eficiencia operativa.

Gestión de proveedores: Detallar las mejores prácticas en la gestión de proveedores, incluyendo la evaluación de desempeño, la negociación de contratos y la comunicación efectiva con los proveedores.

Cumplimiento normativo y legal: Considerar los requisitos normativos y legales relacionados con la gestión de proveedores, garantizando que el modelo de directorio esté alineado con las regulaciones locales e internacionales.

Seguridad de la información: Abordar los aspectos de seguridad informática para proteger la información sensible almacenada en el directorio, incluyendo medidas de cifrado, control de

acceso y políticas de seguridad de la información. Política de Protección de Datos Personales (s.f), párrafo 1.

Colaboración interinstitucional: Explorar la importancia de la colaboración entre organizaciones, como Chemonics International Inc, y otras entidades en el ámbito de la Cooperación Internacional, destacando cómo un modelo de directorio puede facilitar esta colaboración.

Evaluación de impacto: Considerar cómo se medirá y evaluará el impacto del modelo de directorio en términos de eficiencia, satisfacción de las partes interesadas y competitividad de la organización.

Gestión del cambio: Analizar estrategias para gestionar efectivamente el cambio organizacional que podría surgir al implementar el nuevo modelo, asegurando la aceptación y participación de los miembros del equipo.

Base de datos centralizada: Diseño y desarrollo de una base de datos centralizada que almacene de manera organizada la información clave de los proveedores, facilitando la búsqueda, consulta y actualización de datos.

Metodología

Método

El método empleado en este proyecto se centra en la creación de un modelo conceptual de directorio de proveedores para la empresa Chemonics International Inc en Cali, Valle del Cauca, Colombia. La metodología adoptada se basa en un enfoque analítico, donde se llevarán a cabo diversas etapas para comprender y abordar los distintos aspectos relacionados con la implementación del directorio.

Tipo de estudio

El tipo de estudio realizado es principalmente descriptivo y analítico. La descripción se centra en analizar la plataforma clúster de Cali para resaltar la importancia del directorio en el contexto específico. Además, se lleva a cabo un análisis detallado del patrocinador (sponsor) y los stakeholders del proyecto. La propuesta de modalidades de solución constituye una fase exploratoria en el proceso, mientras que el análisis comparativo (benchmarking) se utiliza para examinar la estructura de directorios en línea existentes. Finalmente, se realiza una encuesta a proveedores para obtener percepciones y reconocimiento de la importancia de implementar un directorio.

Esta metodología permite una comprensión holística del entorno y las necesidades, destacando tanto los aspectos conceptuales como prácticos en el desarrollo del modelo de directorio.

Desarrollo del proyecto

La Plataforma Clúster

El directorio de proveedores se presenta como una herramienta fundamental para fortalecer el tejido empresarial en la región y potenciar su crecimiento. La Plataforma Cluster en Cali, impulsada por la Cámara de Comercio de Cali, se ha convertido en un epicentro de apoyo estratégico para las cadenas productivas más importantes en el Valle del Cauca. Este enfoque no solo involucra a las empresas, sin importar su tamaño, dentro de cada cadena, sino que también reúne a representantes del gobierno, gremios, universidades, centros de investigación y otras instituciones de apoyo.

El Clúster de Macrosnacks, por ejemplo, reúne a las empresas relacionadas con la fabricación, distribución y comercialización de alimentos empacados y bebidas no alcohólicas de fácil acceso para el consumidor en el Valle del Cauca. Esta colaboración no solo impulsa la innovación y la internacionalización, sino que también enriquece la oferta de proveedores logísticos.

La implementación de un modelo de directorio de proveedores que se pueda articular con el Cluster de Macrosnacks proporciona una fuente confiable de recursos y colaboradores para las empresas involucradas. Esto no solo facilita el acceso a proveedores de calidad, sino que también promueve el crecimiento económico y el bienestar en la comunidad, al tiempo que mejora la competitividad de las empresas en la región. La sinergia entre la Plataforma Cluster y el directorio de proveedores es esencial para el éxito y el desarrollo sostenible de las cadenas productivas en el Valle del Cauca.

Sponsor y Stakeholders del proyecto

Tabla 1

Matriz de involucrados empresa Chemonics Inc.

| Grupos | Intereses | Problemas percibidos | Recursos y mandatos |
|---|---|--|--|
| Cliente interno de la empresa (Colaboradores, gerentes etc.) | Agilidad de los procesos de selección de proveedores Evitar reprocesos de actividades Mejorar la toma de decisiones Adecuada utilización de tecnología Alto nivel de productividad Selección adecuada de proveedores | Insatisfacción de clientes Inversión en tiempo operativo | Oportunidad a nuevas empresas |
| Cliente externo de la empresa (comunidad social) | Recibir los productos o servicios con: Calidad Oportunidad de entrega Buen servicio al cliente. | Falta de variedad de productos y servicios | El marketing del <i>voz a voz</i> por los nuevos proveedores |
| Proveedores habituales | Confirmación oportuna en el proceso de selección Competencia de proveedores transparente | Demoras en el proceso de selección Demoras en enviar documentación solicitada | Portafolio de productos |
| Proveedores nuevos por registrar | Incorporarse a un nuevo mercado | Desconocimiento de posibles proveedores Contratación de proveedores recurrentes | Conocimiento de nuevo mercado |
| Encargados de sistematizar el directorio (desarrolladores) | Ejecutar la nueva base de datos Entregar directorio de proveedores | Falta de oportunidad laboral para desarrollar un producto | implementación de una base de datos sistematizada |

Nota: Autoría propia. Matriz de involucrados empresa Chemonics Inc.

Modalidades de solución

Desarrollo e Implementación Interna: La empresa Chemonics International Inc, puede optar por implementar un modelo de directorio utilizando sus propios recursos internos, como su equipo de TI y personal especializado. Esta modalidad podría ofrecer un alto grado de control sobre el proceso.

Contratación de Servicios Externos La empresa puede considerar la contratación de consultores externos o empresas especializadas en la implementación de un directorio. Esto podría acelerar el proceso y aportar experiencia especializada.

Híbrido: Una combinación de las modalidades anteriores, donde se utiliza una implementación desarrollada internamente junto con servicios externos para ciertos aspectos técnicos específicos.

Herramienta de calidad - Estudios comparativos (benchmarking)

Objetivos y Alcance

El objetivo principal del benchmarking en este proyecto es identificar y aprender de las mejores prácticas y soluciones implementadas en otras organizaciones, tanto en el sector de Cooperación Internacional como en otros sectores, para optimizar la gestión de proveedores logísticos y desarrollar un enfoque más eficiente y efectivo.

Objetivos Específicos

Eficiencia y Productividad: Evaluar cómo otras organizaciones han logrado optimizar la búsqueda y selección de proveedores para mejorar la eficiencia y productividad en la gestión de compras y contratación de servicios logísticos.

Cumplimiento Normativo: Comprender cómo otras organizaciones garantizan el cumplimiento de requisitos legales y políticas de contratación al seleccionar proveedores.

Variedad de Oferta: Investigar cómo otras organizaciones han ampliado la variedad de productos y servicios disponibles al implementar soluciones en la gestión de proveedores.

Satisfacción de Clientes Internos y Externos: Evaluar el impacto de las soluciones implementadas en la satisfacción de clientes internos y externos, como empleados y beneficiarios de proyectos de cooperación.

Alcance

El estudio comparativo se centrará en organizaciones, tanto dentro como fuera del sector de Cooperación Internacional, que hayan implementado soluciones exitosas en la gestión de proveedores logísticos o procesos relacionados.

Se examinarán aspectos relacionados con la eficiencia, cumplimiento normativo, oferta de productos y servicios, y satisfacción del cliente en el contexto de estas soluciones implementadas.

El alcance se amplía para incluir organizaciones de diversos sectores que puedan ofrecer información valiosa sobre la optimización de la gestión de proveedores.

Identificar Competidores o Referencias

Organizaciones o proyectos similares que hayan implementado sistemas de directorio sistematizado para la selección de proveedores logísticos.

Tabla 2*Competidores identificados para estudio*

| Empresa | Paginas tratamiento de proveedores |
|--|---|
| COMFAMA -Caja de Compensación Familiar de Antioquia | Comfama. (2020). <i>Inscríbete para ser proveedor</i> . https://www.comfama.com/trabajo-con-proposito/empresas/inscribete-para-ser-proveedor/ |
| ALCALDIA SANTIAGO DE CALI | Alcaldía Santiago de Cali (2019). <i>Sistema de Registro de Proveedores</i> . http://servicios.cali.gov.co:9292/Contratacion_SRP/siregpro_index.html |
| COMFANDI- Caja de Compensación Valle del Cauca | Comfandi (2023). <i>Proveedores</i> . https://www.comfandi.com.co/proveedores |

Nota: Autoría Propia. Competidores identificados para el estudio comparativo (benchmarking)

Recopilar Información

Información detallada sobre cómo funcionan los sistemas de directorio en las organizaciones de referencia.

COMFAMA: El sistema de directorio de Comfama funciona de la siguiente manera:

Inscripción de Proveedores: Comfama cuenta con una página web dedicada a la inscripción de proveedores. En esta página, se da la bienvenida a aquellos que deseen convertirse en proveedores de la organización. La página informa sobre los documentos necesarios para la inscripción.

Instrucciones de Registro: Después de la bienvenida, los proveedores interesados pueden acceder a otra página que contiene instrucciones detalladas sobre el proceso de registro. Estas instrucciones incluyen información sobre cómo actualizar los datos y responden preguntas frecuentes.

Beneficios de la Vinculación: Comfama informa a los proveedores sobre los beneficios de la vinculación, que incluyen el acceso a las invitaciones para procesos de contratación, la capacidad de responder a ofertas, consultar la adjudicación de contratos y formar parte de la red mundial Ariba de negocios y proveedores.

Información del Proveedor: Durante el proceso de registro, se recopila información importante del proveedor, como su nombre, país, dirección, así como información de la cuenta de usuario, que incluye una dirección de correo electrónico y una contraseña. Además, se solicita la aceptación de las condiciones de uso.

Activación de Usuario: Después de la inscripción, el usuario debe activar su cuenta mediante un enlace enviado a su dirección de correo electrónico.

Diligenciamiento de Productos: Una vez que el usuario ha activado su cuenta, puede completar la información sobre los productos o servicios que ofrece como proveedor.

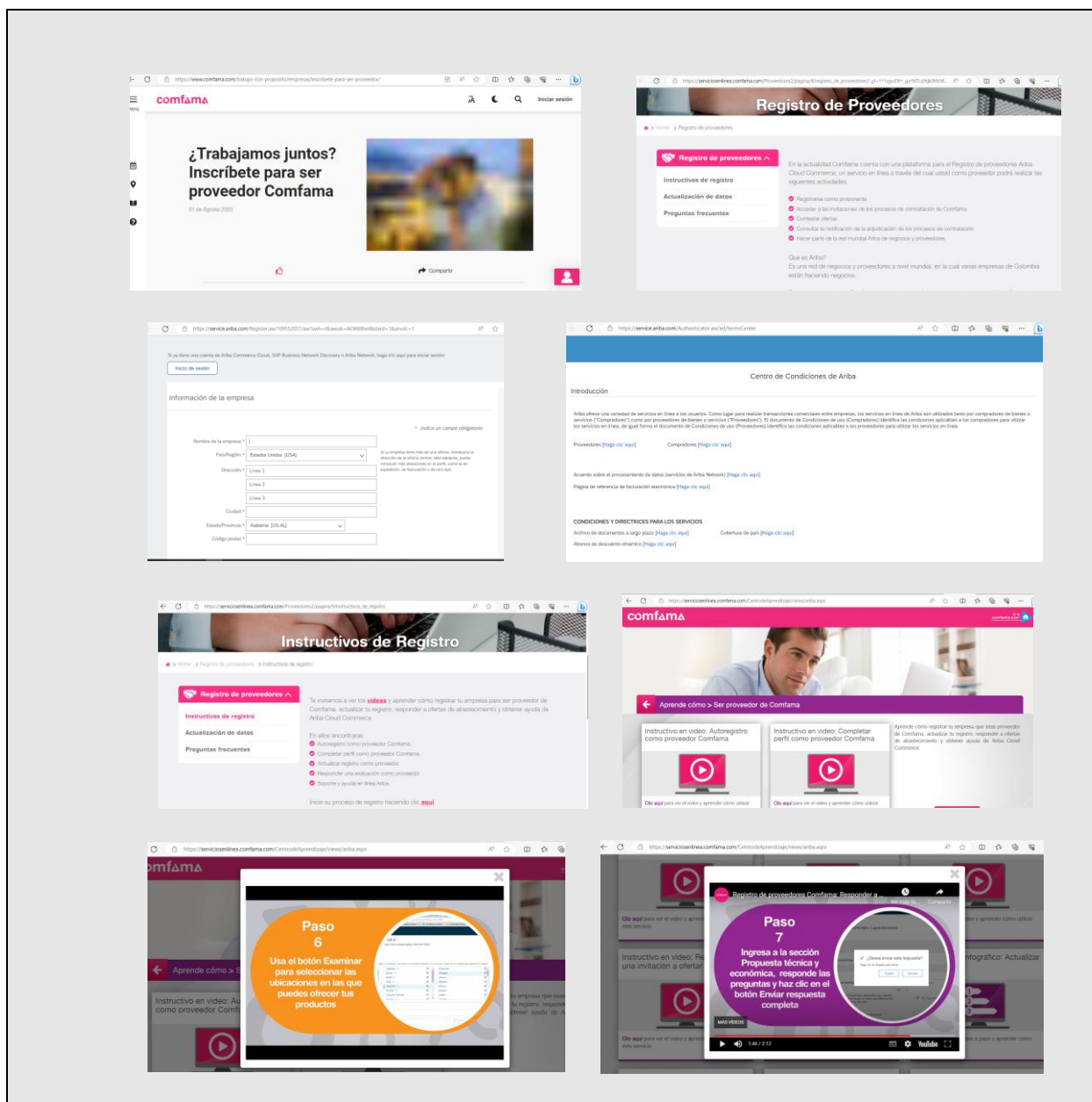
Recursos de Instrucción: Comfama ofrece recursos de instrucción para facilitar el proceso de registro. Estos recursos incluyen videos instructivos y guías prácticas. Los videos son especialmente útiles ya que son fáciles de entender y dinámicos.

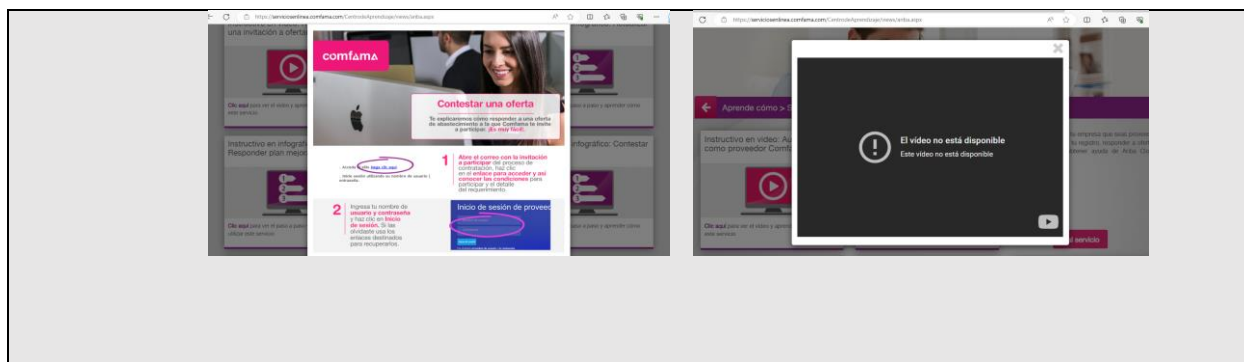
El sistema de directorio de Comfama es un proceso completo que permite a los proveedores registrarse, acceder a información importante y beneficiarse de la relación con la

organización. Los recursos de instrucción, como los videos y las guías, hacen que el proceso sea más accesible y fácil de seguir para los proveedores.

Figura 1

Registro de proveedores empresa COMFAMA





Nota: Figura 1. Fuente página. Comfama. (2020). *Inscríbete para ser proveedor*

Se identifican las siguientes novedades en la página de la empresa COMFAMA, los cuales se podrían mejorar:

Visibilidad del Enlace de Inscripción: El enlace de inscripción no es fácilmente visible o accesible para los proveedores interesados. Para abordar este problema, se podría considerar destacar el enlace en la página de inicio o en una ubicación más prominente en la página web.

Exceso de Información y formatos de registro complejos: El proceso de inscripción actual implica una cantidad excesiva de información y formatos complicados para diligenciar. Para mejorar la experiencia de los proveedores, se podría simplificar el proceso de registro, reduciendo la cantidad de campos requeridos y proporcionando una guía paso a paso clara.

Contenido multimedia no disponible: Se ha señalado que algunos videos instructivos ya no son accesibles. Para abordar este problema, se podría realizar un mantenimiento regular del contenido multimedia y asegurarse de que todos los recursos de instrucción estén actualizados y disponibles para los proveedores. Estas sugerencias podrían ayudar a abordar los desafíos mencionados y mejorar la accesibilidad y la eficiencia del sistema de inscripción para los proveedores.

Alcaldía de Santiago de Cali: El sistema de directorio de proveedores de la Alcaldía de Santiago de Cali funciona de la siguiente manera:

Pantalla Principal: Cuando los proveedores acceden al sistema, son recibidos con una pantalla de bienvenida que explica el propósito del registro y su utilidad. Esto ayuda a los proveedores a comprender por qué deberían registrarse en el sistema.

Diferenciación de Proveedores: El sistema ofrece la opción de diferenciar entre proveedores legalmente constituidos y no constituidos. Esto es útil ya que brinda orientación específica a cada tipo de proveedor.

Proveedores no constituidos: Si un proveedor no está legalmente constituido, el sistema promueve la idea de que se registre como empresa. Además, proporciona información sobre las entidades a las que deben acudir, como la DIAN para obtener el RUT y la Cámara de Comercio para el registro mercantil.

Proveedores constituidos: Para las empresas legalmente constituidas, el sistema solicita inmediatamente crear un registro.

Proceso de Registro: El proceso de registro para las empresas constituidas incluye campos para la identificación del proveedor, su dirección de correo electrónico, la creación de una clave de acceso, y la aceptación de la política de tratamiento de datos. Esto garantiza que la Alcaldía tenga información actualizada y segura de los proveedores.

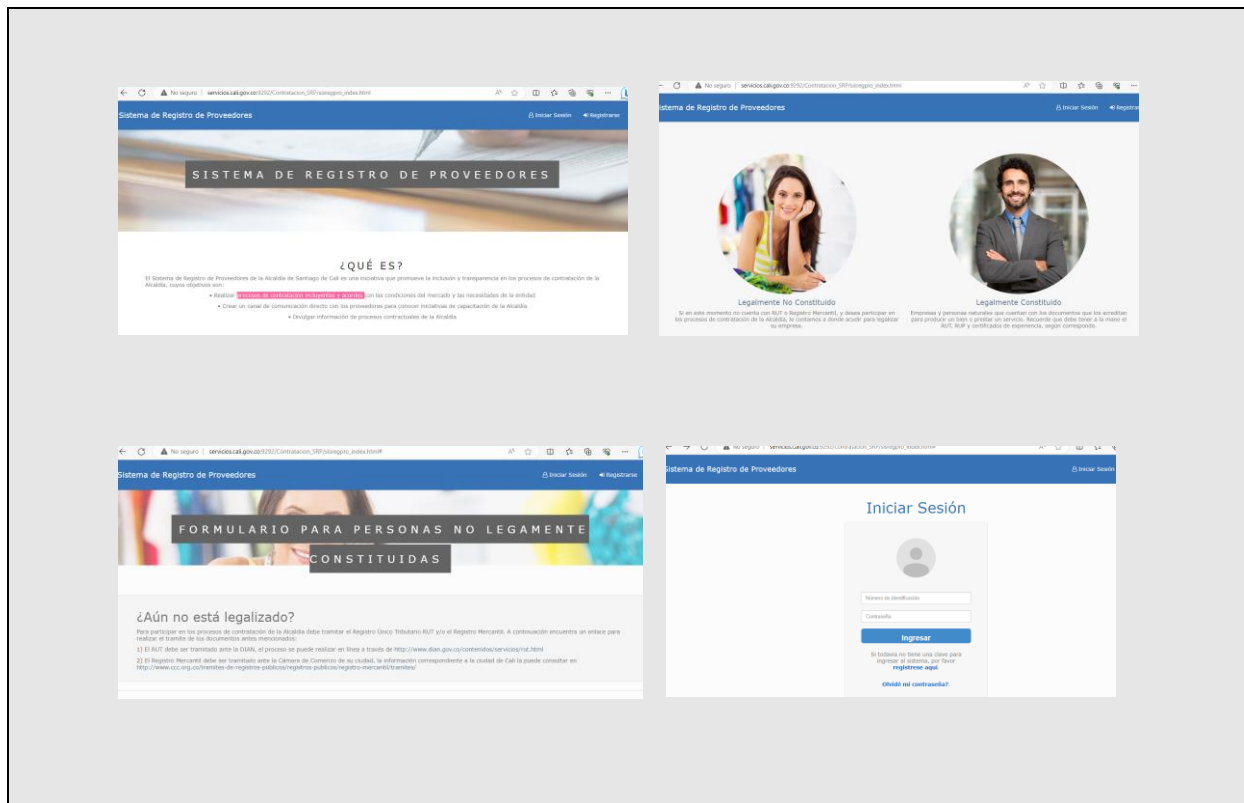
Validación de Enlaces: El sistema valida los enlaces de acceso que dirigen a las páginas de la DIAN y la Cámara de Comercio, lo que asegura que los proveedores sean dirigidos a las fuentes de información correctas y confiables para completar sus registros y trámites legales.

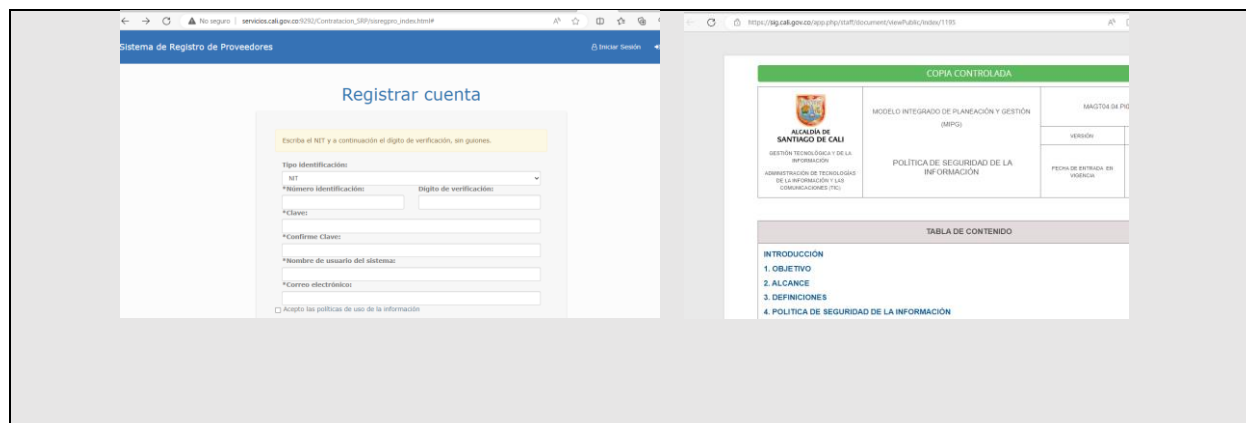
Recursos Visuales: Aunque no se menciona explícitamente, sería beneficioso que el sistema incluya instructivos o infografías para facilitar la comprensión y el proceso de inscripción. Estos recursos visuales pueden ayudar a los proveedores a visualizar mejor cada paso del registro y asegurarse de que no se pierdan detalles importantes.

El sistema de directorio de proveedores de la Alcaldía de Santiago de Cali está diseñado para orientar a los proveedores a través del proceso de registro, diferenciando entre proveedores legalmente constituidos y no constituidos, proporcionando información esencial y validando enlaces a entidades relevantes. sin embargo, se podría mejorar la experiencia del usuario mediante la inclusión de recursos visuales como instructivos o infografías.

Figura 2

Registro de proveedores empresa ALCALDIA SANTIAGO DE CALI





Nota: Figura 2. Fuente página. Alcaldía Santiago de Cali (2019). *Sistema de Registro de Proveedores*

COMDANDI: El proceso de funcionamiento del directorio de proveedores de Comfandi se puede describir de la siguiente manera:

Página Principal: La página principal es el punto de partida para los proveedores que desean interactuar con Comfandi.

Proporciona un calendario de fechas de facturación para que los proveedores puedan identificar su fecha de corte para la facturación.

Ventanas de Navegación: En la página de proveedores, se encuentran las siguientes ventanas de navegación: "Manuales", "Requisitos", "Registro", "Portal" y "Acuerdos".

Chat de Soporte y Preguntas Frecuentes: En la esquina inferior izquierda, se ofrece un servicio de conversación por chat y acceso a preguntas frecuentes.

El chat de soporte está disponible para brindar asistencia en tiempo real.

Sin embargo, al acceder a cualquiera de las ventanas de navegación, no hay una opción para volver atrás; en su lugar, los usuarios deben regresar a la página principal.

Manuales: La ventana "Manuales" contiene videos financieros que abarcan todo el proceso para los proveedores, desde cómo solicitar certificados hasta cómo radicar facturas y pagos, los videos proporcionan información útil y un buen control para los proveedores.

Además, permite a los proveedores radicar y cargar sus facturas en la plataforma.

Requisitos de Proveedores: En la ventana "Requisitos de Proveedores," se detallan todos los documentos que los proveedores deben entregar. No obstante, no se indica claramente dónde deben entregar los documentos. Se supone que deben adjuntarlos en la página, pero esta información debería ser más explícita.

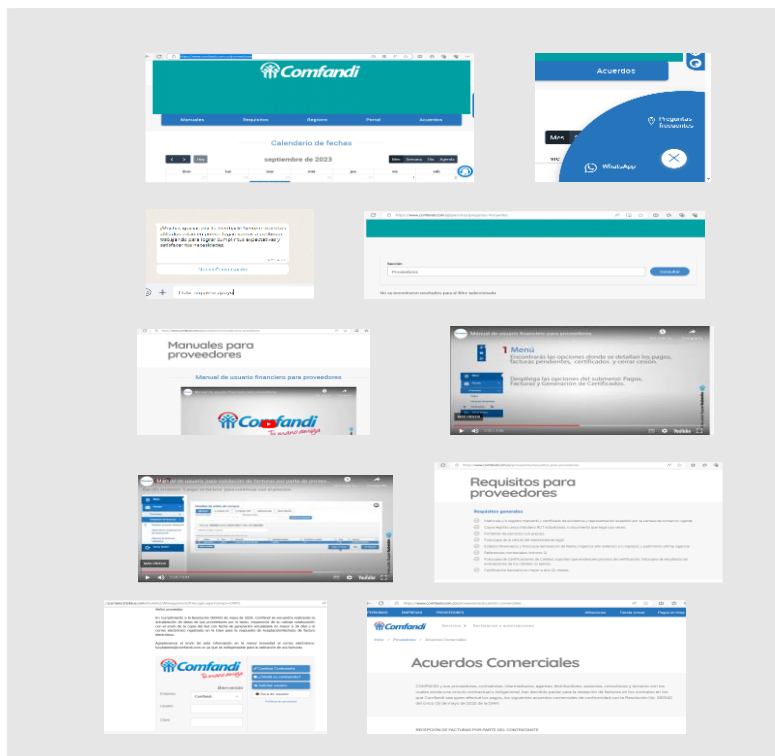
Portal: La ventana "Portal" permite a los proveedores ingresar como usuarios y en este portal se recomienda la actualización de documentos, como el RUT, lo que sugiere un enfoque en mantener la información actualizada.

Acuerdos: En la ventana "Acuerdos," se informa sobre los acuerdos de radicación de facturas, tiempos y procesos, así como los plazos de pago, esto brinda claridad a los proveedores sobre las condiciones y procesos relacionados con la facturación y el pago.

El directorio de proveedores de Comfandi ofrece una plataforma que brinda información y recursos útiles para los proveedores. Sin embargo, existen oportunidades para mejorar la claridad en la entrega de documentos y la navegación dentro del sitio web, así como para proporcionar información sobre dónde los proveedores deben adjuntar los documentos requeridos. Además, sería beneficioso mejorar la sección de preguntas frecuentes para incluir información relevante para los proveedores.

Figura 3

Registro de proveedores empresa COMFANDI



Nota: Figura 3. Fuente página. Comfandi (2023). *Proveedores*

Comparar y Analizar

Comparar la información recopilada de las organizaciones de referencia con el proyecto actual

Tabla 3

Comparación positiva de organizaciones

| Organización | Eficiencia en la Captura de Datos | Información Completa y Precisa | Soporte Multimedia y Guías Instructivas | Beneficios para los Proveedores | Sistema de Retroalimentación |
|---------------------|--|--|--|--|--|
| COMFAMA | El sistema de inscripción de proveedores de Comfama es eficiente en la captura de datos, lo que permite recopilar información detallada de los proveedores de manera efectiva. | Gracias a los formatos detallados y a las instrucciones proporcionadas, se obtiene información completa y precisa de los proveedores, lo que facilita la selección precisa de proveedores para futuros procesos de contratación. | El sistema incorpora recursos multimedia, como videos instructivos, que facilitan el proceso de registro para los proveedores. Estos recursos son prácticos y fáciles de entender. | Comfama ofrece una serie de beneficios a los proveedores que se inscriben, como el acceso a invitaciones para procesos de contratación y la posibilidad de formar parte de la red mundial Ariba de negocios y proveedores. | La organización podría considerar la implementación de un sistema de retroalimentación para recibir comentarios de los proveedores y así continuar mejorando la experiencia de registro. |

| | | | | | |
|-------------------------------------|---|---|---|--|---|
| ALCALDIA DE SANTIAGO DE CALI | El sistema parece ser eficiente en la captura de datos, ya que solicita información clave de manera organizada y clara. Esto facilita a los proveedores proporcionar la información necesaria de manera rápida y sencilla, lo que ahorra tiempo y reduce la posibilidad de errores. | El sistema ofrece información completa y precisa a los proveedores. Explica claramente el propósito del registro, las diferencias entre proveedores legalmente constituidos y no constituidos, y proporciona orientación sobre los pasos a seguir para la legalización de empresas. Esto garantiza que los proveedores tengan acceso a información relevante y confiable. | Aunque no se menciona explícitamente, se sugiere que el sistema podría beneficiarse de la inclusión de recursos multimedia y guías instructivas para facilitar aún más el proceso de registro. Esto mejoraría la experiencia del usuario y reduciría la posibilidad de malentendidos. | El sistema ofrece beneficios a los proveedores al guiarlos en el proceso de legalización y registro. Les proporciona información sobre las entidades relevantes y los trámites necesarios, lo que puede ayudar a los proveedores a cumplir con los requisitos legales de manera más eficiente. | No se menciona explícitamente, pero un sistema de retroalimentación sería importante para permitir a los proveedores proporcionar comentarios sobre su experiencia con el sistema y sugerir mejoras. Esto ayudaría a la Alcaldía a seguir mejorando el sistema en función de las necesidades y comentarios de los usuarios. |
| COMFANDI | La plataforma ofrece un calendario de fechas de facturación, lo que es eficiente para que los proveedores | La ventana "Requisitos de Proveedores" detalla todos los documentos necesarios, lo que | La sección "Manuales" incluye videos financieros que actúan como recursos | La plataforma brinda beneficios a los proveedores al ofrecer un calendario de fechas de | Aunque no se menciona específicamente en la descripción, se sugiere que el chat de soporte y la opción de |

| | | | | |
|--|--|---|--|--|
| <p>identifiquen sus fechas de corte para facturar.</p> <p>Los videos financieros en la sección "Manuales" brindan información completa sobre el proceso de ser proveedor, lo que facilita la comprensión y la captura de datos relevantes.</p> | <p>proporciona información completa sobre los requisitos.</p> <p>La sección "Acuerdos" informa sobre los términos y condiciones relacionados con la radicación de facturas y los tiempos de pago, lo que garantiza la precisión de la información.</p> | <p>multimedia y guías instructivas para los proveedores, ayudándoles a comprender el proceso y los procedimientos de facturación.</p> | <p>facturación, asistencia en línea a través del chat de soporte y recursos informativos en la sección "Manuales". Además, recomienda la actualización de documentos importantes, como el RUT, para mantener la información actualizada.</p> | <p>preguntas frecuentes podrían servir como canales para obtener retroalimentación de los proveedores. Un sistema más formal de retroalimentación podría implementarse para recopilar opiniones y sugerencias de los usuarios y realizar mejoras continuas en la plataforma.</p> |
|--|--|---|--|--|

Nota: Autoría propia. Comparación de los resultados positivos encontrados en las organizaciones

Identificar Mejoras y Oportunidades

A partir de la comparación y el análisis, se identifican las áreas en las que el proyecto se puede mejorar o adoptar mejores prácticas de las organizaciones de referencia

Tabla 4

Identificación oportuna de mejora en organizaciones

| Organización | Eficiencia | Precisión | Tiempo de respuesta | Costos | Satisfacción del cliente |
|---------------------|---|---|---|---|--|
| COMFAMA | El sistema de inscripción de proveedores actual parece ser menos eficiente debido a problemas de visibilidad del enlace de inscripción, exceso de información y formatos complejos. Esto puede llevar a una mayor inversión de tiempo por parte de los proveedores para completar el proceso de registro. | La precisión de la información recopilada durante el proceso de inscripción dependerá de la capacidad de los proveedores para completar los formatos con precisión. Dado que se mencionan múltiples campos y formatos a diligenciar, es importante asegurarse de que los proveedores comprendan claramente qué información se requiere para evitar errores. | La referencia a problemas de navegación y ventanas emergentes podría estar afectando el tiempo de respuesta de los proveedores durante el proceso de inscripción. Para algunos, este proceso podría llevar más tiempo del esperado debido a estos obstáculos. | En términos de costos, si los proveedores enfrentan dificultades significativas durante el proceso de inscripción, esto podría traducirse en costos adicionales de tiempo y recursos para ellos. Además, la falta de visibilidad del enlace de inscripción y la necesidad de realizar múltiples clics podrían ser percibidos como una inversión adicional en tiempo por parte de los proveedores. | La satisfacción del cliente, en este caso, se refiere a la satisfacción de los proveedores que utilizan el sistema de inscripción. Los problemas mencionados, como la falta de visibilidad del enlace, los formatos complejos y los videos no disponibles, pueden afectar negativamente la experiencia de los proveedores. Si estos problemas persisten, la satisfacción del cliente, en este caso los proveedores, podría verse comprometida. |

| | | | | | |
|-------------------------------------|---|---|--|---|---|
| ALCALDIA DE SANTIAGO DE CALI | Implementar la automatización en la revisión de registros y en la validación de datos para acelerar el proceso de registro y reducir la carga de trabajo manual. | Asegurarse de que los datos ingresados por los proveedores se validen en tiempo real para reducir la posibilidad de errores. | Ofrecer una función de chat en vivo o soporte en línea para que los proveedores puedan obtener respuestas rápidas a sus preguntas. | Evaluar si es posible reducir las tarifas o cargos asociados con el registro o los trámites legales, especialmente para proveedores más pequeños o no constituidos. | Implementar un sistema de retroalimentación formal para recopilar opiniones y sugerencias de los proveedores y tomar medidas en función de sus comentarios. |
| COMFANDI | Mejorar la navegación del sitio web para que los proveedores puedan encontrar fácilmente la información que necesitan y navegar entre las secciones sin dificultad. Proceso de Registro Simplificar el proceso de registro de proveedores para reducir la cantidad de pasos y formularios requeridos. | Proporcionar información clara y detallada sobre dónde y cómo los proveedores deben entregar los documentos requeridos para evitar confusiones y errores. | Asegurarse de que el servicio de chat en vivo proporcione respuestas rápidas y útiles a las preguntas de los proveedores. | Proporcionar información clara sobre los costos asociados con la participación en el programa de proveedores | Implementar una encuesta de satisfacción del cliente para recopilar comentarios y sugerencias de los proveedores sobre la plataforma y el proceso. |

Nota: Autoría propia. Identificación de oportunidades de mejora en organizaciones estudiadas

Implementación de cambios:

Basándonos en la información de las anteriores organizaciones, algunos cambios o procesos que podrían considerarse para implementar en el nuevo proyecto de proveedores en Chemonics es:

Simplificación del proceso de inscripción: Reduzca la complejidad del proceso de inscripción de proveedores. Minimice la cantidad de campos requeridos y simplifique los formatos para facilitar la captura de información.

Mejora de la visibilidad del enlace de inscripción: Asegúrese de que el enlace de inscripción sea fácilmente visible y accesible en la página web de Chemonics para que los proveedores interesados lo encuentren rápidamente.

Actualización y mantenimiento de recursos multimedia: Proporcione videos instructivos y guías actualizadas y funcionales para que los proveedores puedan comprender y completar el proceso de registro de manera efectiva.

Reducción de ventanas emergentes innecesarias: Mejore la navegación del sitio web y reduzca las ventanas emergentes innecesarias que puedan dificultar la experiencia del proveedor durante el proceso de registro.

Implementación de un mecanismo de retroalimentación: Establezca un sistema de retroalimentación que permita a los proveedores informar sobre cualquier problema o dificultad que encuentren durante el proceso de registro. Utilice esta retroalimentación para realizar ajustes y mejoras continuas.

Validación de datos en tiempo real: Asegurarse de que el sistema valide los datos proporcionados por los proveedores en tiempo real para garantizar la precisión de la información.

Asistencia y soporte en línea: Ofrecer soporte en línea en tiempo real para los proveedores, ya sea a través de chat en vivo o una línea telefónica de atención al cliente, para resolver preguntas y problemas de manera rápida y efectiva.

Política de Tratamiento de Datos Transparente: Asegurarse de que la política de tratamiento de datos sea clara y fácil de entender para los proveedores. Ofrecer una opción para que los proveedores descarguen y revisen esta política antes de registrar sus datos.

Proporciona un calendario de fechas de facturación para que los proveedores identifiquen su fecha de corte para la facturación y también radicación de facturas por medio de la plataforma.

Seguimiento y Evaluación Continua

Para realizar un seguimiento y evaluación efectivos de las mejoras implementadas en el proyecto de proveedores de Chemonics, se pueden tener en cuenta:

Establecer Métricas de Rendimiento: Definir métricas específicas que permitan medir la eficiencia, precisión, tiempo de respuesta, costos y satisfacción del proveedor antes y después de la implementación de los cambios.

Realizar Pruebas Piloto: Antes de implementar los cambios a gran escala, se cree conveniente realizar pruebas piloto con un grupo pequeño de proveedores para identificar posibles problemas y refinar los procesos.

Recopilar Datos de Retroalimentación: Recopilar los datos de retroalimentación de los proveedores que utilicen el nuevo sistema y solicite sus comentarios sobre la experiencia de registro.

Entrenamiento y Capacitación: Ofrecer capacitación y recursos de formación para los proveedores, especialmente para aquellos que puedan no estar familiarizados con los trámites legales y los requisitos de registro.

Monitoreo Continuo: Mantener un monitoreo constante de la eficiencia y satisfacción del proveedor a lo largo del tiempo y realice evaluaciones periódicas para asegurarse de que las mejoras se mantengan efectivas.

Encuesta a Proveedores y Análisis

Se ha realizado una encuesta a cuatro proveedores actualmente activos y vigentes en el Programa VRI de Chemonics en la ciudad de Cali. El propósito de esta encuesta es validar su disposición para formar parte de un directorio de proveedores y llevar a cabo un análisis detallado de sus respuestas.

Tabla 5

Proveedores para encuestar

| Nombre | Tipo de servicio |
|---|---|
| Los Antojos de mi Tierra /Sandra Diaz Rondon | Alimentación |
| Servicios Geneales y eventos /Edgar Antunez | Servicio de operación logística, alquiler de equipos |
| Pa Tardear / Isabel Hurtado | Alimentación |
| Namais /Isabel Garces | Impresiones, papelería |

Nota: Autoría Propia. Proveedores seleccionados para encuesta.

Recolección de datos

Figura 4

Proveedores que participaron de la encuesta

Proyecto: Implementar un modelo de directorio logístico de proveedores para el proyecto de Cooperación de Chemonics International Inc, en Cali, Colombia

Nombre proveedor

4 respuestas

| |
|--|
| Sandra Elena Diaz Rondon |
| Servicios generales Cali |
| Pa tardear |
| Namais Artes Gráficas/ Isabel Alejandra Garces |

Nota: Proveedores que participaron de la encuesta. Fuente: Elaborado por Collazos Paula con Google Forms (2024).

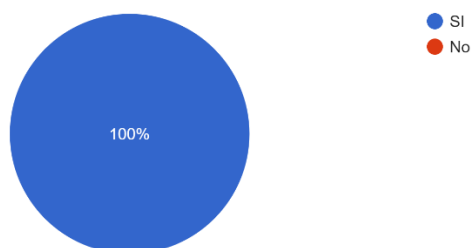
Las preguntas realizadas, y respuestas obtenidas fueron:

Figura 5

Preguntas formuladas y resultados obtenidos de encuesta a proveedores

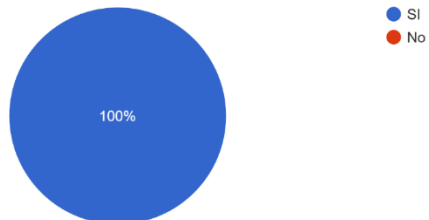
1-¿Considera que formar parte de un directorio de proveedores puede abrirle nuevas oportunidades de negocio?

4 respuestas



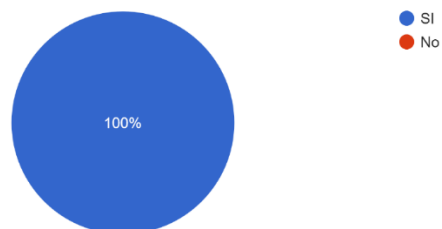
2-¿Está de acuerdo en que la sistematización de información en un directorio facilitaría la identificación de proveedores por parte de empresas compradoras?

4 respuestas



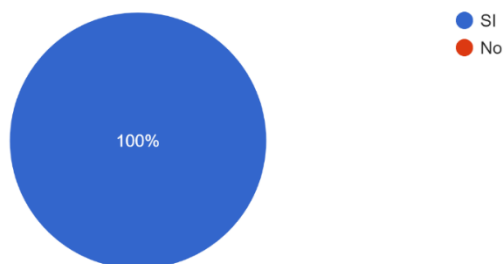
3-¿Cree que la inclusión en un directorio de proveedores mejoraría la accesibilidad a información clave sobre su empresa para potenciales clientes?

4 respuestas



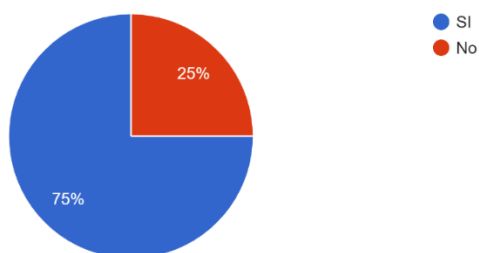
4-¿Estaría dispuesto a proporcionar documentación detallada sobre sus servicios para simplificar el proceso de contratación?

4 respuestas



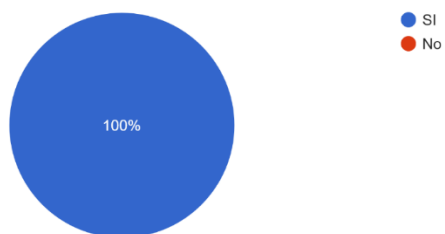
5-¿Considera que la cooperación internacional podría ser un factor determinante para el crecimiento de su empresa como proveedor local?

4 respuestas



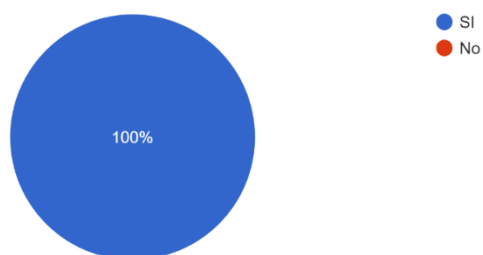
6-¿Cree que la agilización del proceso de contratación a través de un directorio de proveedores podría aumentar la eficiencia en sus operaciones comerciales?

4 respuestas



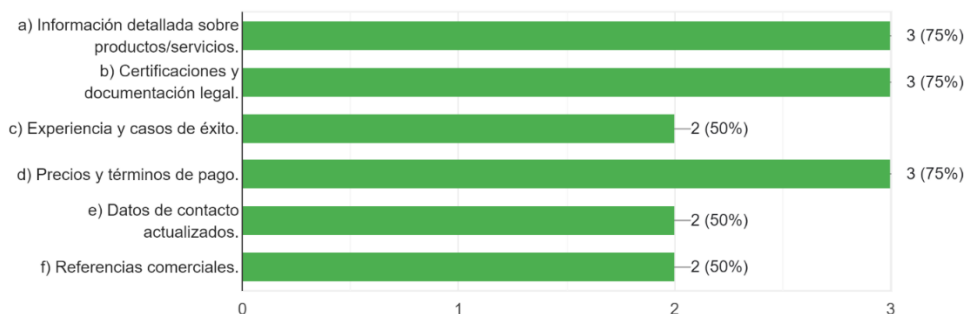
7-¿Estaría dispuesto a participar activamente en la actualización periódica de la información en el directorio de proveedores?

4 respuestas



8-¿Qué tipo de información estaría usted dispuesto a proporcionar para ser incluido en una base de datos de proveedores que facilite el proceso de selección? (Seleccione todas las opciones aplicables)

4 respuestas



9-¿En qué medida cree usted que la inclusión en un directorio de proveedores podría impactar positivamente en el desarrollo y crecimiento de su empresa?

4 respuestas

Sería referencia para presentarla a otros y nuevos clientes

Si ya que nuestra empresa es totalmente para la sostenibilidad de una fundación

Se vería representado en el crecimiento de las ventas.

El impacto sería altamente positivo, porque esto generaría credibilidad y confianza, lo que conlleva más clientes para nuestra empresa

¿Qué aspectos específicos considera usted más importantes para mejorar la visibilidad y oportunidades de su empresa en el mercado local e internacional?

4 respuestas

Publicidad bien realizada, referencias bien soportadas y las recomendaciones voz a voz

Apoyo en la visibilidad de la empresa

Calidad del producto y cumplimiento en las entregas.

En la actualidad el uso de los medios de difusión por redes sociales, juegan un papel muy importante y más aún lo son los comentarios positivos que puedan dar las personas que utilicen nuestros servicios

Nota: Respuesta de los proveedores que participaron de la encuesta. Fuente: Elaborado por Collazos Paula con Google Forms (2024).

Análisis resultados

La obtención de perspectivas de proveedores activos es fundamental para entender cómo un directorio puede impactar positivamente en sus operaciones y en la relación con empresas compradoras. Estas preguntas estratégicas ofrecen una visión clara de la relevancia y las expectativas de los proveedores en relación con un modelo de directorio.

Apertura de nuevas oportunidades de negocio: El 100% de los encuestados reconoce que formar parte de un directorio de proveedores puede abrir nuevas oportunidades de negocio. Esto subraya la percepción positiva de los proveedores sobre la utilidad del directorio como plataforma para ampliar sus horizontes comerciales y fomentar la expansión de oportunidades.

Facilitación de identificación por empresas compradoras: La totalidad de los encuestados está de acuerdo en que la sistematización de información en un directorio facilitaría la identificación por parte de empresas compradoras. Esto destaca la importancia de la eficiencia y

la accesibilidad de la información para los proveedores, lo cual es esencial para establecer conexiones comerciales efectivas.

Mejora en la accesibilidad de información para potenciales clientes: Todos los proveedores reconocen que la inclusión en un directorio de proveedores mejoraría la accesibilidad a información clave para potenciales clientes. Este hallazgo respalda la idea de que un directorio puede actuar como una herramienta valiosa para la visibilidad y promoción de los proveedores.

Disposición a proporcionar documentación detallada: La unanimidad de los encuestados estaría dispuesta a proporcionar documentación detallada sobre sus servicios para simplificar el proceso de contratación. Esto indica una alta disposición de colaboración y transparencia por parte de los proveedores, lo cual es esencial para la construcción de relaciones comerciales sólidas.

Percepción de la Cooperación Internacional: El 75% de los proveedores considera que la cooperación internacional podría ser un factor determinante para el crecimiento de sus empresas. Esto sugiere una apertura hacia oportunidades internacionales y destaca la importancia de un directorio en el contexto de la cooperación internacional.

Incremento de eficiencia en operaciones comerciales: La totalidad de los encuestados cree que la agilización del proceso de contratación a través de un directorio de proveedores podría aumentar la eficiencia en sus operaciones comerciales. Esto resalta la percepción positiva sobre la mejora de procesos y la optimización del tiempo en las transacciones comerciales.

Participación activa en la actualización del directorio: Todos los proveedores estarían dispuestos a participar activamente en la actualización periódica del directorio de proveedores.

Esto subraya el compromiso de los proveedores en mantener información precisa y actualizada, garantizando la relevancia del directorio.

Información prioritaria para inclusión en el directorio: Las opciones más seleccionadas para inclusión en una base de datos de proveedores son información detallada sobre productos/servicios, certificaciones y documentación legal, y precios y términos de pago. Estas preferencias indican las áreas clave que los proveedores consideran cruciales para la toma de decisiones por parte de empresas compradoras.

Resultados

Hemos logrado avances significativos en la implementación del proyecto, alcanzando los objetivos específicos propuestos:

Análisis DOFA y de entorno

Se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo del entorno y factores internos, identificando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en la gestión de proveedores en Chemonics International Inc en Cali.

Procesamiento de datos y diseño del modelo

A través de la encuesta a proveedores y el benchmarking, se han procesado datos clave para identificar patrones y áreas críticas. Esto ha permitido diseñar un modelo de directorio logístico sistematizado que incorpora información relevante y variables clave para una evaluación precisa.

Evaluación de viabilidad

La encuesta a proveedores ha proporcionado percepciones valiosas, sentando las bases para evaluar la viabilidad de la implementación del directorio logístico sistematizado. Este paso es crucial para considerar la decisión de la empresa en etapas posteriores del proyecto.

Modelo de Directorio Propuesto

Basándonos en el benchmarking realizado y en las respuestas obtenidas de la encuesta a proveedores, se propone un modelo de directorio que incluye las siguientes mejoras:

Simplificación del Proceso de Inscripción: Reducción de campos requeridos para facilitar la captura de información.

Minimización de la complejidad del formato de inscripción.

Mejora de la visibilidad del enlace de inscripción: Aseguramiento de que el enlace sea fácilmente visible en la página web de Chemonics.

Actualización y mantenimiento de recursos multimedia: Suministro de videos instructivos y guías actualizadas para guiar a los proveedores.

Reducción de ventanas emergentes innecesarias: Mejora de la navegación del sitio web y reducción de ventanas emergentes.

Implementación de un Mecanismo de retroalimentación: Establecimiento de un sistema para que los proveedores informen problemas durante el registro.

Validación de datos en tiempo real: Aseguramiento de que el sistema valide los datos proporcionados en tiempo real.

Asistencia y soporte en línea: Oferta de soporte en línea para resolver preguntas y problemas.

Política de tratamiento de datos transparente: Clarificación de la política de tratamiento de datos para una comprensión fácil.

Calendario de facturación y radicación de facturas:Provisión de un calendario para facilitar la facturación y radicación de facturas.

Este modelo integra las mejores prácticas identificadas en el benchmarking y responde a las expectativas de los proveedores según la encuesta.

Propuesta de modelo de directorio en línea:

Con el objetivo de visualizar de manera más concreta la implementación del modelo de directorio logístico sistematizado, se presenta a continuación una propuesta de estructura. La intención es proporcionar una guía para la futura integración del directorio en una plataforma en línea.

Figura 6

Modelo directorio de proveedores

| DIRECTORIO PROVEEDORES | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|----------------------|-------------------|-----------------------|--|--------------------------|---------------------------------------|------------------|-------------------------|------------------------|
| TIPO DE SERVICIO | NOMBRE COMERCIAL | RAZON SOCIAL | NIT | TELEFONO FIJO | TELEFONO MOVIL | CORREO ELECTRONICO | NOMBRE DE CONTACTO | PAGINA WEB | CONVENIO CREDITO | DOCUMENTOS ACTUALIZADOS | CIUDAD |
| Paperería, Aseo | Paperería Andina | Mayorga y Alzate Asociados Limitada | 890326738 | 3876677 | 320585233 | pasercrisandina@gmail.com | Omar José Pérez | www.pasercrisandina.com | Si | Por registrar | Cali |
| Servicio Generales | Brillaseo S.A.S. | Brillaseo S.A.S. | 890327601 | 5523333 | | cristina.murillo@brillaseo.com | Cristina Murillo | www.brillaseo.com | No | Por registrar | Cali |
| Transporte | Especiales Omega | Especiales Omega S.A. | 890326738 | 6640245 | 3104749092 | especialsoomega@gmail.com | Elkebeth Perlaiza | Por vaklar | Si | Por registrar | Cali |
| Adicciones Eléctricas | Rotas Eléctricas | Rotas Eléctricas S.A.S. | 900883603 | | | rotas-electricas@hotmial.com | Isabel Cristina Franky | Por vaklar | No | Por registrar | Cali |
| Anuncios | El País S.A. | El País S.A. | 890301752 | 8987000 | | chelsadonoc@ebus.com.co | Diana Rocío Quintero | www.ebus.com.co | No | Por registrar | Cali |
| Internet | Claro | Comcel S.A. | 830053800 | 018000180456 | | alberto.navarro@claro.net.co | Alejandro Navarro García | www.claro.com.co | No | Por registrar | Cali |
| Varios | La 14 | Almacenes La 14 S.A. | 890300346 | 4881414 | | | | www.la14.com | No | Por registrar | Cali |
| Parquesadero | Albano Velaz | Albano Velaz Cía. S.A.S. Cali | 860510431 | 6618240 | | albano@velaz.com.co | Ada Beatriz Armas | www.albanovelaz.com.co | No | Por registrar | Cali |
| Anuncio | Nuevo Liberal | La Imprenta del Cauca S.A. | 900595930 | 8367951 | 3017398220 | luis@nuevo-liberal.com | Luis Stella Rojas | www.elnuevo-liberal.com | No | Por registrar | Popayán |
| Paperería | PAPELERIA POPYAN | Nauzo Carta | 600036262-5 | 8240459-820070 | 3154173920 | nauzocarta@yahoo.com | Nauzo Carta | Por vaklar | Si | Por registrar | Popayán |
| Aseo y cafetería | ALMACÉN EL ASEO | Bolaños y BAHAMON SAS | 800188369-1 | 8243294-8206440 | 3183380073 | almacenesocpopayan@gmail.com | Camilo López | Por vaklar | Si | Por registrar | Popayán |
| Servicio de restaurante | Servicios Profesionales Mario Jarín | Mario Fernando Jarín Garcés | 1144063017-9 | 8292923 | 314 7802424 | recepccion@gpupretadon.com | Angie Casanova | https://hotsherradon.com-columbi.com/ | No | Por registrar | Santander de Quilichao |
| MUEBLES | Shedbank | Sedbank Soluciones empresariales | 900989594-2 | 8397112 | 3116095022-3117304845 | sedbank.soluciones@gmail.com | Servicio al Cliente | https://sedbank.com.co | No | Por registrar | Popayán |
| MUEBLES | DS Cauca | DS CAUCA SAS | 900036416-0 | 8237676 | | dscauca@gmail.com | Servicio al Cliente | Por vaklar | No | Por registrar | Popayán |
| MUEBLES | Edilambre | Ochando Zuñiga Astudillo | 76296528-3 | 8243865 | 3122582453 | ochandozuñiga@hotmail.com | Servicio al Cliente | Por vaklar | No | Por registrar | Popayán |
| Servicio de alimentos para eventos | | Maria Ofel Restrepo | 31175520 | | | | Maria Ofel Restrepo | Por vaklar | No | Por registrar | Corinto |
| Servicio de alimentos para eventos | | Gustavo Adolfo Otero Martínez | 146573002 | | 3113542672 | mcpexche@hotmail.com | Maria Cristina Martínez | Por vaklar | No | Por registrar | Cali |
| Servicio de transporte | Especiales Omega | Especiales Omega SAS | 890326738-6 | 3792900 | 3104749092 | sokstudtransportomega@gmail.com | Elkebeth Perlaiza | Por vaklar | Si | Por registrar | Cali |
| Servicio de publicación comocatorias | | Proclama del Cauca E.A.T. | 817007121 | 8442033 | 3103777930 | proclama2005@gmail.com | Jose Favá Lara | www.proclamadecauca.com | No | Por registrar | Santander de Quilichao |
| Servicio de alimentos para eventos | Restaurante Mr. Chef | Jorge Evelio Muñoz | 10532697-2 | | 3114009106 | | Servicio al Cliente | Por vaklar | No | Por registrar | Popayán |
| Servicio de transporte | Akñbides Chamizo Colorado | Akñbides Chamizo Colorado | 10489291-2 | | 3106418764 | | Akñbides Chamizo | Por vaklar | No | Por registrar | Santander de Quilichao |
| Servicio de alimentos para eventos y hospedaje | Hotel Encantos | Maritza Eugenia Hausker Rojas | 25227389-3 | 8475805 | 3146818683 | maritzaeugeniahausker15@hotmail.com | Maritza Hausker Rojas | Por vaklar | No | Por registrar | Miranda |
| Alojamiento - Hoteles - Call | Hoteles MS | Hoteles MS SAS | 900241172-7 | 2485444 | 3176418147 | reservas100@hotelesms.com | Labeth Montano | www.hotelesms.com | Si | Por registrar | Cali |
| Equipo para Organizaciones | DLP Basicos E Ingeniería | Andrés David de la Pava Torres | 48180963-1 | 6562979 | 3152523008 | comercial@dlpbasicos.com | Andrés David de la Pava | Por vaklar | No | Por registrar | Cali |
| Empaques para Organizaciones | LAYCO | LAYCO S.A.S. | 890027927-1 | 524 8228 | 3228904887 | ventas7@layco.com.co | Daniel Ortiz | www.layco.com.co | No | Por registrar | Cali |
| Empaques de faja para productores | EMPAQUE SEL CAUCA S.A | EMPAQUE SEL CAUCA S.A | 891500059-2 | 8353965-8231352 | 3187757892 | ventas@empaqueselcauca.com.co | Martha Isabel Misas | Por vaklar | No | Por registrar | Popayán |
| Servicio de hospedaje | Hotel Tierra de Oro | Yolanda Lucía Garcés Zamora | 34592657-1 | 8292923 | 3147802424 | hotsherradon@outlook.com | Angie Casanova | www.gpupretadon.com | Si | Por registrar | Santander de Quilichao |
| Archivadores para oficina | Industrias Ridders | Simon Agustín Roddeertart Infante | 12615886-2 | 8890400 | 8890400 | ventas@industriasridders.com.co | Angela Marcela Olmos | www.industriasridders.com.co | No | Por registrar | Cali |
| Cafetería para oficina | ALKOSTO | Columbiana de Comercio/Alkosto | 899009043-1 | 4893333 | 3165251139 | diana.mejia@alkosto.com.co | Diana Patricia Mejía | www.alkosto.com | No | Por registrar | Cali |
| Servicio de capacitación en café | TECNICAFE | Corporación Parque Tecnológico de Innovación del café y su Caficultura | 900911575-7 | | 3122425176 | ventas.narvaez@tecnifafe.com | Viviana Narvaez | www.tecnifafe.co | No | Por registrar | Calibho |
| Servicio de recarga y venta de logros seguridad | EXTING MAN S.A.S. | EXTING MAN S.A.S. | 900418999-2 | 558 10 10 | 311 558 10 10 | ventas@extingman.com | Liliana Murillo | www.extingman.com | No | Por registrar | Cali |
| Servicio mantenimiento de equipos | TECNOASISTIR | Yovanna Alexandra Castañeda Carvajal | 67012346 - 9 | 3440359 | 3184014923 | manager@tecnosistir.com | Yovanna Castañeda | Por vaklar | No | Por registrar | Cali |
| Cortinas oficina | Almacén Cortinas Elegante | Veronica Velasquez Cardenas | 1151967747-2 | | 313 779 28 24 | cortinas@egant.ak@gmail.com | Jefferson Velásquez | www.cortinaselctail.com | Si | Por registrar | Cali |
| Servicio lavado vehiculos | Multi Servicios Mega Wash | Bella Nel Ramos Diaz | 1144025350 | 3726538 | 3217518550 | serviciomegawash@hotmail.com | Bella Ramos | Por vaklar | No | Por registrar | Cali |
| Suministro de café | Cafinorte | Cooperativa de Caficultores Norte del Cauca 'CAFINORTE' | 800185901-7 | 8292232-8294849 | 314396592 | gerobg@hotmail.com | Gerardo Bonilla | https://coopcafionorte.jindofee.co | No | Por registrar | Santander de Quilichao |
| Hospedaje | Hotel San Martín | Hotel San Martín SAS | 900479791-9 | 8237070 | 3157584010-3183436673 | reservas@hotelsanmartinpopayan@yahoo.com | Cielo Orozco | http://www.hotelsanmartinpopayan.com | Si | Por registrar | Popayán |
| Envío Correspondencia | Servientrega | Servientrega SA | 860512330-3 | 8243533 | | 061002@servientrega.com | Servicio al Cliente | https://www.servientrega.com | No | Por registrar | Cali |
| Servicio mantenimiento vehiculos | Autocorp | Autocorp SAS | 900737579-9 | 3120777 | 312841076-3143726861 | ase@elca2@autocorp.co | Ana María Rodríguez | www.autocorp.co | No | Por registrar | Cali |
| Servicio Hospedaje | Hotel la Plazaola | Hotel la Plazaola | 891501030-4 | 8241084 - 8244510 | 311-7620800 | hotelplazaola@hotmail.com | Yady Bolaños - Recepcion | http://hotelplazaola.com.co/ | Si | Por registrar | Popayán |
| Arrendamiento oficinas | Talents Solutions | Talents Solutions SAS | 805014678-4 | | 315572472 | tesrepro@hotmail.com | Luis Guillermo Restrepo | Por vaklar | Si | Por registrar | Cali |
| Servicio de exámenes | Cenditra | Centro de Diagnóstico y Tratamiento CENDITRA SAS | 800180176-0 | 3827337-3809956 | 3124521716-3143726861 | gremecico@cenditra.com | Jhuanita Cueva | www.cenditra.com | No | Por registrar | Cali |
| Capacitación no formal, cursos de conducción | Centro de Diagnostico Automotriz del Valle Lida. | Centro de Diagnostico Automotriz del Valle Lida. | 890311425-0 | 6644424 | 3106549446 | la.vonita36@clav.com.co | Maria Fernanda Calero | www.clav.gov.co | No | Por registrar | Cali |
| Servicio de transporte | Travesía | TRAVESIA SAS Transporte Volador Especial y Aéreo | 817003224-0 | 8375131 | 3114825383 | travesia@yahoo.com | Maricel Veludina | Por vaklar | No | Por registrar | Popayán |
| Hospedaje | Dam TORRE TRADICIONAL | Dam TORRE TRADICIONAL | Proceso de inclusión | 8862000 - 8933000 | 3154383569 | reservas2@hoteldamca.com.co | Adriana Martínez Yepes | Por vaklar | Si | Por registrar | Cali |

Nota: Autoría Propia. Modelo esquema de directorio de proveedores

Conclusiones

La investigación realizada en el marco de este proyecto ha revelado la importancia crítica de la implementación de un directorio logístico sistematizado de proveedores para mejorar la competitividad administrativa de Chemonics International Inc. La carencia de una base de datos eficiente se identificó como un obstáculo clave en la gestión de proveedores, y la propuesta de un modelo de directorio se presenta como una solución para optimizar los procesos de selección y gestión, fortaleciendo así la posición competitiva de la empresa.

La fase de benchmarking llevada a cabo ha proporcionado una valiosa perspectiva sobre las mejores prácticas y enfoques utilizados por otras organizaciones en la gestión de directorios de proveedores. Este análisis exhaustivo no solo ha enriquecido el conocimiento sobre la implementación exitosa de estos sistemas, sino que también ha brindado información práctica para la formulación y diseño del modelo de directorio propuesto, asegurando su relevancia y eficacia en el contexto de Chemonics.

La realización de encuestas a los proveedores activos del Programa VRI de Chemonics en Cali ha sido fundamental para validar la disposición y participación de los proveedores en formar parte de un directorio. Las respuestas positivas a preguntas clave sobre la apertura de nuevas oportunidades de negocio, la facilitación de la identificación por parte de empresas compradoras y la mejora de la accesibilidad a información clave subrayan la viabilidad y aceptación del modelo propuesto. Esto no solo refuerza la validez del enfoque adoptado, sino que también proporciona una base sólida para la implementación futura del directorio logístico.

Referencias Bibliográficas

Alcaldía Santiago de Cali (2019). Sistema de Registro de Proveedores.

http://servicios.cali.gov.co:9292/Contratacion_SRP/sisregpro_index.html

Cámara de Comercio de Cali. (2023). Plataforma Cluster.

<https://www.ccc.org.co/plataformacluster/>

Collazos, P. (2024). Encuesta Formulario de Google.

https://docs.google.com/forms/d/1NPErC9xKp_2BFOIJgMxpCb0R2s2S9jXGu2-JPHD0tJE/edit

Comfama. (2020). Inscríbete para ser proveedor. <https://www.comfama.com/trabajo-con-proposito/empresas/inscribete-para-ser-proveedor/>

Comfandi (2023). Proveedores. <https://www.comfandi.com.co/proveedores>

Consejo Privado de Competitividad. (2023). Informe Nacional de Competitividad 2023-2024.

<https://compite.com.co/informe/informe-nacional-de-competitividad-2023-2024/>

Guest Author. (7 de noviembre de 2017). Philip Kotler: biografía, aportes y teorías del padre del marketing. <https://rockcontent.com/es/blog/philip-kotler/>

KRE (2023). Programas de creación de bases de datos.

<https://docs.kde.org/trunk5/es/kexi/kexi/database-creation-software.html>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). Índice Departamental de

Internacionalización. <https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/indice-departamental-de-internacionalizacion>

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (2023) Política de Protección de Datos

Personales. <https://www.minambiente.gov.co/politica-de-proteccion-de-datos-personales/#:~:text=Ley%20de%20Protecci%C3%B3n%20de%20Datos,de%20naturaleza%20p%C3%ABblica%20o%20privada.>

Moreno, J. (2023). LinkedIn. <https://www.linkedin.com/in/juanitamoreno/>

Roviralta Puente, J. M. (2021, 31 de agosto). La información, un activo vital para tu empresa.

INCIBE. <https://www.incibe.es/empresas/blog/informacion-activo-vital-tu-empresa>

Ruiz Mercader, J., et al. (s.f.). Modelo para la gestión del cambio organizacional en las PYMES.

Departamento de Economía de la Empresa, Universidad de Murcia. Recuperado de

<https://www.upct.es/~economia/PUBLI->

[INO/MODELO%20PARA%20LA%20GESTION%20DEL%20CAMBIO.pdf](https://www.upct.es/~economia/PUBLI-INO/MODELO%20PARA%20LA%20GESTION%20DEL%20CAMBIO.pdf)

Suárez, A. C. (2017). GESTIÓN LOGÍSTICA: FACTOR IMPORTANTE Y DETERMINANTE PARA LA CALIDAD DE LA PRODUCCIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE. En Facultad de Administración de Empresas (Ed.), Planeación Estratégica Logística para un Holding Empresarial. Universidad Santo Tomás.

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/2964/Suarezandrea2017.pdf?sequence=1>