

**PLANEACIÓN LOGÍSTICA ESTRATÉGICA, EN EL ÁREA DE PROCURA DE LA
EMPRESA SUMMUM ENERGY S.A.S, SUCURSAL YOPAL- CASANARE**

Autor

KAREN MILDRETH HUNDA TORRES

Director

ROSA YANETH CONTRERAS GONZALEZ

Ingeniera industrial Mag. en Diseño y Gestión de Proyectos Tecnológicos

**PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL DEPARTAMENTO DE
INGENIERÍAS MECÁNICA, MECATRÓNICA E INDUSTRIAL FACULTAD DE
INGENIERÍAS Y ARQUITECTURA**



**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
PAMPLONA, junio 10 de 2022**

Dedicatoria

*Dedico este proyecto a la persona más importante en mi vida, mi abuela materna **María Patiño**, quien, con su esfuerzo y gran apoyo, me ha motivado y contribuido a mi desarrollo profesional, ético y espiritual.*

Agradecimientos

Primeramente, agradezco a nuestro padre celestial por permitirme cumplir esta etapa tan importante, regalándome vida, salud y fuerza para afrontar cada uno de los obstáculos interpuestos en el camino, también a mi directora de proyecto la ingeniera Rosa Yaneth Contreras Gonzalez, por su apoyo académico y emocional durante el proceso de estudio, al igual que mis jurados los ingenieros Mauricio Contreras y América Ramírez. Por supuesto a mi madre que siempre estuvo a mi lado para no dejarme desfallecer. Mil gracias.

Resumen

El presente proyecto de grado tiene como finalidad el diseño de un plan estratégico logístico para el área procura (Cadena de abastecimiento), de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S sucursal Yopal/ Casanare, el cual busca mejorar la acumulación de las solped's, en otras palabras, las solicitudes de pedido entrantes en el área. Donde en primera instancia se realiza un análisis interno con herramientas de ingeniería como el análisis DOFA y análisis CAME, al igual que una entrevista al jefe directo de esta sección, y formato de observación con las vivencias obtenidas durante el paso por la organización.

Posteriormente se materializó el plan estratégico, donde se plasmaron las acciones de mejora más convenientes para mitigar o dar solución a la problemática actual, buscando actividades que generaran una solución óptima al objetivo de cada una de ellas.

Por otra parte, se realizó un análisis financiero con el objetivo de conocer que costo le traería a la organización la implementación del plan estratégico elaborado, utilizando indicadores de rentabilidad como costo/ beneficio, TIR, VPN, Periodo de recuperación. Y de ese modo saber si es viable realizar la inversión.

Por último, se realizó la socialización del plan estratégico creado, al jefe directo del área en cuestión, presentación realizada por la plataforma de Teams la cual fue un éxito recibiendo de ese modo la aprobación del mismo, vía correo corporativo. Resaltando la importancia de las acciones de mejora socializadas, en pro y bienestar del área.

Palabras clave: Acción de mejora, Acumulación, Área, Productividad, Solped,

Abstract

The purpose of this degree project is the design of a strategic logistics plan for the procurement area (Supply Chain) of the company SUMMUM ENERGY S.A.S. Yopal / Casanare branch, which seeks to improve the accumulation of solped's, in other words, the incoming order requests in the area. In the first instance, an internal analysis was carried out with engineering tools such as SWOT analysis and CAME analysis, as well as an interview with the direct manager of this section, and an observation format with the experiences obtained during the passage through the organization.

Subsequently, the strategic plan was materialized, where the most convenient improvement actions to mitigate or provide a solution to the current problems were set out, looking for activities that would generate an optimal solution to the objective of each one of them.

On the other hand, a financial analysis was carried out with the objective of knowing the cost that the implementation of the strategic plan would bring to the organization, using profitability indicators such as cost/benefit, IRR, NPV, and payback period. And thus to know if it is feasible to make the investment.

Finally, the socialization of the created strategic plan was made, to the direct boss of the area in question, presentation made by the Teams platform which was a success, thus receiving the approval of the same, via corporate mail. Highlighting the importance of the improvement actions socialized, for the benefit and welfare of the area.

Keywords: Improvement action, Accumulation, Area, Productivity, Solped,

Tabla de Contenido

1.	Introducción	11
2.	Marco conceptual	13
2.1	Antecedentes	13
2.1.1	Antecedentes internacionales	13
2.1.2	Antecedentes nacionales	15
2.1.3	Antecedente regional	18
2.2	Bases Teóricas	19
2.2.1	Información de la empresa	19
2.2.1.1	Nombre de la empresa y razón social	19
2.2.1.1.1	Summum Energy S.A.S	19
2.2.1.1.2	Logo	20
2.2.2	Planeación estratégica logística	20
2.2.3	Análisis DOFA	21
2.2.4	Indicador KPI logístico	23
2.2.5	Indicadores de rentabilidad -Análisis financiero	23
2.2.5.1	Costo/ beneficio:	23
2.2.5.2	TIR	24
2.2.5.3	VPN	25
2.2.5.4	Periodo de recuperación	25
2.3	Bases Legales	26
2.3.1	Decreto 1510 del 2013	26
2.3.2	Ley 4170 de noviembre 3 de 2011	27
2.3.3	Conpes 3547 “Política nacional logística”	27
3.	Planteamiento del problema	29
3.1	Formulación del problema	31
4.	Objetivos	31
4.1	Objetivo General	31
4.2	Objetivos Específicos	31
5.	Justificación	31
6.	Metodología	32
6.1	Diseño de la investigación	32

6.2	Tipo de investigación	33
6.3	Población	33
6.4	Muestra	33
6.5	Fuentes de información	33
6.5.1	Fuentes de información primaria	34
6.5.2	Fuentes de información secundarias	34
6.6	Fases metodológicas	34
6.6.1	Fase I: Diagnostico	34
6.6.2	Fase II: Plan estratégico logístico	35
6.6.3	Fase III: Análisis financiero	35
7.	Cronograma y descripción de actividades	36
7.1	Cronograma de actividades	36
7.2	Descripción de actividades:	36
7.2.1	Fase I: Diagnostico	36
7.2.2	Fase II: Plan estratégico logístico	37
7.2.3	Fase III: Análisis financiero y presentación.	38
8.	Resultado	39
8.1	Fase I: Diagnostico	39
8.1.1	Actividad 1: Realizar el estudio del entorno, con análisis interno.	39
8.1.2	Actividad 2: Recolectar información con personal encargado de almacenamiento y grupo “cadena de abastecimiento”.	50
8.1.3	Actividad 3: Construcción del análisis DOFA y CAME, materializando lo investigado.	55
8.2	Fase II: Plan estratégico logístico	58
8.2.1	Actividad 4: Formular el plan estratégico logístico para el área procura de la empresa	58
8.2.1.1	Propuesta de plan estratégico y mejoramiento para el área procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S.	62
8.2.1.1.1	Análisis situación actual	63
8.2.1.1.2	Objetivos a corto plazo	64
8.2.1.1.3	Actividades para lograr los objetivos	65
8.3	Fase III: Análisis financiero y presentación	68
8.3.1	Indicadores de rentabilidad	68
8.3.1.1	Costos de la propuesta	68

8.3.1.2	Beneficio de la propuesta	70
8.3.1.3	Costo/ Beneficio	70
8.3.1.4	Flujo de efectivo	71
8.3.1.4.1	Flujo de efectivo neto	73
8.3.2	Tasa mínima de aceptación rentable (TMAR)	74
8.3.3	Valor presente neto (VPN)	74
8.3.4	Tasa interna de retorno (TIR)	75
8.3.5	Periodo de recuperación de la inversión	76
8.3.6	Actividad 6: Proponer el plan estratégico al jefe del área procura para su aceptación.	77
9.	Conclusiones	80
10.	Recomendaciones	81
11.	Referencias bibliográficas	82

Lista de tablas

Tabla 1. Cronograma y descripción de actividades	36
Tabla 2. Matriz DOFA	56
Tabla 3. Análisis CAME	57
Tabla 4. Problemas detectados y acciones de mejora	59
Tabla 5. Priorización de acciones de mejora.....	60
Tabla 6. Orden de priorización de acción de mejora	61
Tabla 7. Matriz problema, causa y efecto	63
Tabla 8. Plan estratégico para la mejora de acumulación de SOLPED´S.....	66
Tabla 9. Costos de la propuesta	69
Tabla 10. Especificación de Costos	69
Tabla 11. Beneficios mensuales y anuales.....	70
Tabla 12. Costos anuales proyectados	71
Tabla 13 Beneficios anuales proyectados	72
Tabla 14. Flujo de efectivo en los próximos 5 años.....	72
Tabla 15. Periodo de recuperación de retorno(PRI).....	77

Lista de figuras

Figura 1. Logo de Summun Energy S.A.S.....	20
Figura 2. Etapas de planeación estratégica logística.....	21
Figura 3. Como hacer matriz DOFA.....	22
Figura 4. Costo/Beneficio	23
Figura 5. Tasa interna de retorno (TIR)	24
Figura 6. Valor presente neto (VPN)	25
Figura 7. Diagrama árbol de problemas.....	29
Figura 8. Solicitudes de pedidos abiertos.....	40
Figura 9. Solpeds acumuladas p1.....	41
Figura 10. Solped acumuladas p2	41
Figura 11. Solped aculada p3.....	41
Figura 12. Ejemplo de solped aculadas y canceladas	42
Figura 13 Reunión cadena de abastecimiento.....	42
Figura 14. Captura-Reunión sobre SOLPED con el jefe directo.	43
Figura 15. Formato entrevista	44
Figura 16. Resultado de entrevista P1.....	45
Figura 17. Resultado de entrevista P2.....	46
Figura 18. Entrevista	47
Figura 19. Reunión con área legal para actualización de lineamientos.	47
Figura 20. Lineamiento desactualizado 1.	48
Figura 21. Lineamiento desactualizado 2	49
Figura 22. Diseño formato de observación	50
Figura 23. Formato de observación.....	53
Figura 24. Reaprovisionamiento de bodega no generado P1.....	54
Figura 25. Reaprovisionamiento de bodega no generado P2.....	54
Figura 26. Flujos de caja o efectivo	73
Figura 27. Flujo de efectivo neto	73
Figura 28. Reunión de socialización del plan	78
Figura 29. Solicitud de aprobación vía correo	78
Figura 30. Carta de aceptación del plan	79

1. Introducción

Todas las compañías trazan planes estratégicos con el propósito de lograr sus objetivos y metas planteadas, permitiendo obtener mayor eficiencia, eficacia y productividad. Dichos planes pueden ser de periodos cortos, medianos o de larga continuidad, por eso en el cuerpo de este trabajo se diseñará una planeación logística estratégica como instrumento productor de mejora, que permite aumentar las probabilidades de éxito, y que ofrezca a la organización herramientas para una definición clara en su visión logística. Es de suma importancia cuando se pretende lograr un fin en situaciones complejas o de poca productividad, permitiendo generar estrategias que dan valor añadido a la cadena de provisiones. Es por ello que este proyecto se realiza con el fin de brindar mejora en el área PROCURA de empresa Summum Energy S.A.S base Yopal – Casanare.

Summum Energy S.A.S es una compañía prestadora de servicios petroleros comprometida desde el inicio hasta el final, en cada uno de los planes que emprende, es por ello que ha logrado posicionarse como una de las mejores, nacional como internacionalmente, manteniéndose en la industria por más de 20 años. Sus principales bases de funcionamiento se encuentran en Bogotá D.C, Villavicencio- Meta y Yopal- Casanare, donde por su gran logística y poder de negociación de proveedores cubren proyectos en todo el territorio nacional.

Dentro de su estructura funcional se encuentra una de las áreas con más importantes, llamada PROCURA, que es aquella que permite la compra y negociación de cada uno de los elementos necesarios para emprender y prestar cualquier tipo de servicio, en la cual se han venido presentando atascos en solicitudes, afectando la viabilidad y proceso fluido en las tareas.

Es aquí donde es importante implementar un análisis DOFA, con el objetivo de realizar un examen del entorno empresarial del sector, determinando variables internas como externas. Por otra parte, identificar oportunidades y amenazas, todo en pro del desempeño de la

organización, al igual que la detección de las fortalezas y debilidades del área. Todo esto con el propósito de diagnosticar cuellos de botella, que están ocasionando atascamiento en el flujo continuo. Dicha herramienta da paso al inicio del direccionamiento estratégico logístico, debido a que permite iniciar la formulación estratégica para obtener los proyectos adecuados, y así culminar de forma satisfactoria cada una de las metas y objetivos trazados desde el inicio; finalmente se identificará el costo- beneficio, que presentaría para la empresa la adquisición del plan estratégico logístico en caso de que decidiera implementarlo en su funcionamiento.

2. Marco conceptual

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

En la actualidad las empresas buscan mejorar cada vez su funcionamiento y productividad, innovando con diferentes técnicas que la lleven a su misión final, sin importar el sector. Es por eso, que las empresas dedicadas a la adquisición y venta de bienes o servicios, buscan mejorar su logística, implementando una planeación estratégica. Y a partir de esta herramienta algunos estudiantes han estado investigando como mejorar cada una de las organizaciones escogidas, realizando estudios que fundamentan la importancia de un plan logístico. Por ende, se citaron tesis de grado que son de gran ayuda en la implementación satisfactoria del proyecto actual.

En el año 2019 las jóvenes Claudia Gisella Rivas Vera y Heydy Zamora Cárdenas de la Universidad Ricardo Palma de Lima-Perú, presentaron una propuesta a la dependencia de ingeniería, para obtener el título de ingenieras industriales, un proyecto titulado “Propuesta de un plan de mejora para optimizar la gestión del proceso de transporte de inversiones ZAMCAR S.A.C”, con el objetivo de encontrar equivocaciones logísticas respectivas con el transporte de mercancías por tierra, en el sector minero. Donde se basó en la cadena de provisión de la empresa, los operadores de transporte logístico y en los clientes. Mediante herramientas como Ishikawa, Kaizen y DMAIC. Con lo que logro crear una investigación de la cadena de suministros y el acercamiento a la creación del plan de mejora, donde buscaba evolucionar la comercializadora respecto a sus procesos logísticos, atrayendo de ese modo más clientes y productividad, evitando estancamientos innecesarios, incluyendo un plan de mantenimiento

preventivo. Donde en la finalización obtuvieron un 15% de reducción de combustible y detenidas no necesarias, también contando con 19.80% de reducción en gastos de mantenimiento. Rivas, C. G, & Zamora, H. (2019).

El proyecto muestra la importancia y beneficios de diseñar un plan estratégico, para mejorar el flujo y viabilidad de las organizaciones dentro de sus actividades empresariales, brindando mayor productividad y rapidez, utilizando herramientas de ingeniería, lo que permite dar enfoque al proyecto que se quiere realizar.

En la provincia de Huancayo – Junín (Perú) se desarrolló en el año 2020 una investigación, referente a técnica de mejora del proceso logístico de distribución en la organización Corpora La Regional S.R.L, en la universidad Continental a mano del estudiante Naju Porras Arauco, teniendo como propósito una planeación de mejora del proceso logístico de comercialización, con el fin de satisfacer el área de distribuciones y generar mejoras de bienestar tanto en los trabajadores como clientes. Esta investigación tomo herramientas de ingeniera como base fundamental, para el cumplimiento de su objetivo tales como metodología ABC y matriz FODA, evaluando tiempos de traslado y almacenamiento, para de ese modo descubrir falencias respecto a la entrada y entrega de cada mercancía. Debido a la ayuda constante de la empresa lograron establecer el plan de mejora, beneficiando de ese modo a los colaboradores que adquieren el producto de manera mayorista. Porras Arauco, N. (2020).

Por consiguiente, esta investigación evidencio como el óptimo desarrollo de una planeación de mejora, puede traer grandes beneficios en la institución que lo implementa, permitiendo involucrar tanto a las partes interno como externas con el fin de brindarles satisfacción.

En Toluca – México (2017) un grupo de estudiantes de la universidad La Salle Victoria, Realizaron un estudio para RECAI – Revista de estudios en contaduría, administración e información, titulado “El papel de la planeación estratégica en el cierre y quiebra de la construcción: En Tamaulipas”, con el motivo de conocer cuántas empresas constructoras del estado, han implementado o utilizan la planeación estratégica, dentro de sus herramientas de superación. En primera instancia implemento 37 encuestas a propietarios y 3 burócratas públicos de la subordinación estatal, de la cámara mexicana de constructores. Asimismo, obtuvieron que el 59% de las constructoras relatan su buen posicionamiento organizacional, teniendo beneficios propios y definidos. Por otra parte, el 61% de las arquitectas han implementa una herramienta de ingeniera llamada análisis FODA, permitiéndoles conocer cuáles son sus ventajas disponibles, y que pueden hacer para afirmar mayor productividad, evitando cuellos de botella. Gracias a dicha investigación muchas de las constructoras tratadas pudieron encaminar su visión tomando un rumbo fijo. López, M., Zapata, K., Escalera, A., & Arriaga, F. (2017).

Es por ello, que este proyecto enmarca lo indispensable que es contar con una planeación estratégica dentro de la organización, encaminando sus propósitos y metas a corto como de largo plazo, permitiendo conocer factores que pueden ser los causantes de su no prosperidad, dando enfoque al proyecto a realizar.

2.1.2 Antecedentes nacionales

En la Universidad del Valle (2018), se ejecutó una propuesta por el estudiante Rodrigo Andrés González Bernal, como proyecto de grado para maestría, titulado “plan estratégico logístico del centro de almacenamiento y distribución de colombina planta conservas en Tuluá 2018-2021”, con el objetivo de encontrar falencias logísticas en la planta conservas. Recurriendo

a estrategias de análisis del medio y evaluando las variables que producen retraso en el transcurso del proceso, logrando de ese modo evidenciar factores que impiden el 100% de la organización. Por consiguiente, en el análisis del sector, implementó una investigación de la demanda y el mercado, proponiendo más tarde la utilización de las 5 fuerzas de Porter, logrando de ese modo evidenciar posibles fallas y soluciones de la organización, otra herramienta que utilizó fue el benchmarking permitiendo investigar acerca de todas prácticas de mejora que tienen otras asociaciones, y que pueden ser de gran ayuda al implementar en la planta de Tuluá, con la meta de posicionarse aprovechando ventajas latentes. Del mismo modo, se centró en realizar un análisis interno para determinar falencias y posibles aspectos de mejora a utilizar dentro del área. Donde como paso final, generó un plan de acción que aportara crecimiento a la misma, basándose en indicadores de control como el tablero de mando de decisiones. González Bernal, R. A. (2018).

En base al proyecto realizado por el estudiante Andrés González, se direcciona una de los objetivos más importantes para desarrollar el proyecto presente, que es centrarse en las falencias que están ocurriendo dentro del área especificada, por ende, se toma como referencia debido al cumplimiento de la propuesta.

En el año 2018 el aspirante a grado Nicolás Gómez Rodríguez, para obtener el diploma de administrador de empresas, presentó a la universidad autónoma del occidente (Santiago de Cali), un proyecto titulado “Diseño de un plan estratégico para la finca LA ESPERANZA”. Basándose en la realización de un diagnóstico interno como externo, que facilite la implementación de un plan estratégico para lograr mayor eficacia y eficiencia, en compañía con la organización financiera y comercial de la finca, determinando de ese modo las fortalezas y

debilidades gracias a la implementación del análisis DOFA. Dentro de este estudio el estudiante tomo 8 estrategias fundamentales que le ayudaron en el cumplimiento del objetivo. Desarrollar una gestión administrativa optima, Incentivar al personal, Tecnificar los niveles estratégicos, Infundir recursos técnicos en los procesos para mayor productividad, Certificación ICA al día, Realizar distribución optima del previo, Hacer uso de los recursos de la finca (abonos orgánicos, composta, etc.) y, por último, Explorar nuevas entradas de dinero. Logrando así una aceptación favorable del previo y obteniendo resultados debido a lo planeado. Gómez Rodríguez, N. (2018).

Al realizar la inspección de la propuesta se puede evidenciar, la gran importancia de implementar un análisis DOFA dentro de la organización, debido a los alcances que pueden llegar a tener respecto a la organización y prevención en el mercado frente a los competidores, por otra parte, permite indagar sobre fortalezas a potenciar y debilidades a minimizar.

Otro trabajo relacionado con la investigación ejecutada, en el sector nacional es del estudiante Julián Alberto Sarria Dorado, presentado en la universidad del valle, como tesis de grado para maestría de administración de empresas, titulado “Plan estratégico del área logística, para una empresa que pertenece al sector de minerales industriales no metálicos en el municipio de Jamundí – Valle del cauca. (2012-2015)”, dicho estudio se inició con un diagnóstico estratégico, por medio, de valorar los aspectos internos como externos de la organización, permitiendo el direccionamiento y plantación de objetivos fijos de funcionamiento. Formulando visión, misión, objetivos, y por supuesto un plan estratégico por cada área, por otra parte, la ejecución de indicadores en donde se describen dos puntos fundamentales para el proceso: valores monetarios gastados logísticos como indicador de eficiencia y encargos perfectos como indicador de eficacia.

La tesis anteriormente mencionada, abarca uno de los procedimientos a aplicar en el proyecto que se desea implementar en el área PROCURA, permitiendo un previo análisis y enfoque de lo que se quiere lograr.

Para abril del año 2010, los docentes Luz Restrepo (Ingeniera industrial), Sandra Estrada (Ingeniera de sistemas) y Pedro Ballesteros (Ingeniero industrial), presentaron a la Universidad Tecnológica de Pereira un estudio titulado “Plan estratégico logística para un Holding empresarial”, basándose en el direccionamiento estratégico de la compañía, dando como inicio un análisis del ambiente de manera sistemática y las 5 fuerzas de Porter. Con el fin, de evaluar las estrategias y ajustarlas de modo que den valor a la cadena de suministros, logrando resultados satisfactorios para la organización. Restrepo, L. S., Estrada, S, & Ballesteros, P. (2010).

Dicho estudio direcciona la importancia de implementar herramientas de ingeniería, que permitan el análisis de las circunstancias dentro de la misma, por ende, encamina a la elección de instrumentos de análisis, lo que es óptimo para el desarrollo del proyecto actual.

2.1.3 Antecedente regional

En el año 2021 los estudiantes Nury González, Olga Borrero, Wilson Perilla de la Universidad EAN, presentaron un trabajo de grado titulado “Propuesta del sistema de medición para la cámara de comercio de Casanare y su relación con sus unidades estratégicas de negocio”, para la maestría en administración de empresas. Plasmando como finalidad realizar una propuesta de mediación para los sistemas de la cámara de comercio y las estrategias de negocios, desarrollando la estrategia MEGA. Para potencializar la meta empresarial y focalizar las ventajas competitivas, creando innovación, crecimiento rentable para la región y auto sostenible en el tiempo. Donde finalmente por medio de la investigación, obtuvieron posibles proveedores

potenciales que benefician no solo a la entidad si no al departamento en general, dando espacio a emprendedores, empresas formales, etc. Finalmente propusieron un bosquejo de medición basado en el Balanced ScoreCard, respecto a las unidades importantes de acción de la organización cameral instituyendo un plan estratégico desde la vista financiera, que podría atestiguar el crecimiento de ingresos públicos como privados, del mismo modo, lograr los objetivos propuestos obteniendo posibilidad, rentabilidad y apariencia de negociación. Y desde la perspectiva de los clientes manteniendo el nivel de notoriedad corporativa, creando zonas de articulación pública como exclusiva, logrando que Yopal sea un departamento comprometido con sus ciudadanos y dador de oportunidad. González, N, Borrero, O., & Perrilla, W. (2021).

En base al proyecto antes mencionado, se abarca la importancia de la creación de un plan de mejora ya sea logístico, medición, entre otros. Ya que cada uno de ellos busca encaminar el proceso productivo de la organización, en este caso se ve la importancia de tener proveedores potenciales tanto por lo que brinda a la organización, como la oportunidad que se le da a cada empresa que presta el servicio.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Información de la empresa

A continuación, se dará a conocer aspectos importantes de la empresa a estudiar:

2.2.1.1 Nombre de la empresa y razón social

2.2.1.1.1 Summum Energy S.A.S

Es una empresa prestadora de servicios petroleros, con una gama variada de productos como mantenimiento a pozos, montajes, servicio de hueco entubado con guaya eléctrica y servicios a pozos en las líneas de guaya sólida, encargándose principalmente de los sectores de energías,

minerías, hidrocarburos e industria. Cuenta con gran reconocimiento a nivel nacional e internacional, teniendo sedes en Perú, México, España y Colombia.

Al ser una institución que suministra servicios, cuenta con una diversidad de proveedores y una amplia línea de logística en cada proyecto que toma como organización.

2.2.1.1.2 Logo



Figura 1. Logo de Summun Energy S.A.S

Fuente: (Yeimer Rojas Ballesteros, 2022)

2.2.2 Planeación estratégica logística

Consiste en requerir procesos creativos para un óptimo desarrollo, englobando desde el aprovisionamiento de materias primas necesarias para la producción, hasta la gestión de las entregas del producto final a los clientes. Representando ventajas competitivas para la organización, a partir de un proceso secuencial implementado en la empresa, para proyectarse y lograr su misión y visión a corto o largo plazo, lo que genera un desempeño estratégico, capaz de interpretar las estrategias corporativas, y designar en la cadena de abastecimiento la forma de lograr mayor ingreso monetario en pro del bienestar de la compañía. Casa Editorial El Tiempo. (2001, 6 marzo)

Además, que sirve para identificar errores o cuello de botella que pueden ser ocasionados a lo largo de la cadena de abastecimiento, debido a que determina los métodos y periodicidad con

la que debe ser inspeccionado, y evaluado el plan estratégico en pro de la mejora continua. Estos datos sirven para reducir errores e ineficiencias, optimización de recursos e inversión necesaria, incremento de la productividad y agilidad en los factores fundamentales de funcionamiento. Según el libro (Mcgraw Hill. 2004), indica que se deben tener unas ciertas pautas antes de considerar y plantear una estructura logística, primero que todo tener luminosidad del contexto que se desea desarrollar, y por qué se quiere mejorar, por lo que es importante definir el diagnóstico, metas y recursos necesarios.



Figura 2. Etapas de planeación estratégica logística

Fuente. (Juan Pablo Ruiz, 2018)

2.2.3 Análisis DOFA

Una matriz DOFA según Gerencie (2020), es un instrumento administrativo que admite estudiar los escenarios internos de la compañía (fortalezas y debilidades), frente al ámbito externo que la puede afectar (oportunidades y amenazas). Se aplica con el motivo de que la entidad conozca su situación real, y pueda priorizar y tomar las decisiones pertinentes en pro de

su desarrollo comercial como administrativo, y de ese modo mitigar cuellos de botella o posibles competencias.

Como su nombre lo dice DOFA, hace referencia D- Debilidades, O-Oportunidades, F- Fortalezas y A-Amenazas, conllevando a:

Fortalezas: Es aquello que mantiene solida la organización y la representa como fuerte.

Oportunidades: Puntos favorables que se pueden aprovechar, que permiten encaminar a la organización a un mejor futuro.

Debilidades: Son aquellos puntos débiles dentro de la organización.

Amenazas: Puntos del entorno que se deben afrontar.

Los módulos del análisis DOFA se pueden plasmar en una matriz, donde posteriormente con la información recolectada se puede ir estableciendo uno a uno de los parámetros, para posteriormente prescribir las estrategias a seguir dentro de la organización. (Matriz DOFA | Gerencie.com, 2020)

Matriz Dofa: Nombre de matriz	Fortalezas (F) Son los puntos fuertes internos.	Debilidades (D) Son los puntos débiles internos.
Oportunidades (O) Son las oportunidades que se deben aprovechar	Estrategia FO: Es la estrategia a seguir con base en las fortalezas y oportunidades detectadas	Estrategia DO: Es la estrategia a seguir con base en las debilidades y oportunidades.
Amenazas (A) Son los riesgos externos que se deben afrontar.	Estrategia FA: Es la estrategia a seguir con base en las fortalezas y amenazas detectadas	Estrategia DA: Es la estrategia a seguir con base en las debilidades y amenazas detectadas

Figura 3. Como hacer matriz DOFA

Fuente: Ingenioempresa (2018)

2.2.4 Indicador KPI logístico

Dada la investigación suministrada por apd (2020), donde determina que es de suma importancia a la hora de calcular el provecho que ha generado la organización, respecto a su rendimiento y el horizonte de optimización, sin importar la razón social de la compañía, que lo desee implementar. Debido a que busca incrementar productividad y minimizar de la manera más eficiente los errores. Es por eso que se toman puntos relevantes como:

- ✓ Circulación de inventarios
- ✓ Rotura de Stock
- ✓ Término de beneficio
- ✓ Costes de movilización, entre otros.

2.2.5 Indicadores de rentabilidad -Análisis financiero

2.2.5.1 Costo/ beneficio:

Conocido también como índice de rentabilidad, se define matemáticamente como el resultado que se consigue al dividir el valor presente de los beneficios netos (VAI) entre el valor total neto de los costos del proyecto (VAC), es decir:

$$\frac{B}{C} = \frac{VAI}{VAC}$$

Figura 4. Costo/Beneficio

Así mismo, un proyecto se considera beneficioso cuando la diferencia entre el costo y el beneficio es superior que 1, debido a que la rentabilidad es mayor que la inversión, y no será fructuoso, cuando la relación sea menor que 1, porque las utilidades son menores que el gasto, es decir, si $B/C > 1$ el proyecto es lucrativo y si $B/C < 1$ El proyecto no es lucrativo.

Para determinar la relación del costo con respecto al beneficio se debe identificar gastos y utilidades completos para un tiempo específico, calcular la relación entre los gastos y los beneficios actuales, observar y comprender la relación entre las variables calculadas y el resultado obtenido.

2.2.5.2 TIR

La TIR o tasa interna de retorno es implementada para conocer la viabilidad de un proyecto o institución, expresado porcentualmente y conseguido de hallar la rentabilidad de los abonos. De otro modo, se puede definir como el porcentaje de retorno rentable, que promete una inversión, sea negativo o positivo.

Matemáticamente la TIR, cumple el rol de ser la tasa de descuento que es igualada inicialmente a la corriente futura de cobros con la de pagos, dando como resultado un VAN, equivalente a cero.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

F_t Flujos de dinero en cada periodo t

I_0 Inversión que se realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n Número de periodos de tiempo

Figura 5. Tasa interna de retorno (TIR)

Fuente: (2020, July 23). Enciclopedia Económica

2.2.5.3 VPN

Según Gerencie (2020), representa el valor presente neto o vigente que se encuentra premeditado para proyecciones a un tiempo posterior, generando una vista amplia de flujos monetarios presentes como futuros, permitiendo un direccionamiento desde antes de llegar al objetivo, permitiendo tomar las mejores decisiones para el desempeño de la misma.

Se presenta la siguiente figura, que permite la determinación del VPN:

$$VPN = \sum_{t=0}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

Figura 6. Valor presente neto (VPN)

Fuente: Valor Presente Neto | Gerencie.com. (2020).

Donde:

- ✓ FE_t= Hace referencia al flujo de caja en cada fase del t
- ✓ FE₀= Es aquel valor de gasto inicial en la inversión
- ✓ n = Periodos que se están considerando
- ✓ k= descuento plasmado para el análisis.

2.2.5.4 Periodo de recuperación

Es el análisis que se realiza para diagnosticar el tiempo o plazo que se tomara para recuperar lo invertido, en otras palabras, es el instrumento que accede medir el plazo de período que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su valor o inversión inicial. (pymesfuturo,2022)

2.3 Bases Legales

Dentro de la investigación para un óptimo desarrollo del proyecto presente, se inga en normativas como:

2.3.1 Decreto 1510 del 2013

Mediante el cual se normaliza el método de compras y contratación pública, que es de suma importancia junto con desarrollar la ley 1150 de 2007 y la ley 4170 de 2011, debido a que gracias a ellas la Agencia Nacional de Contratación Pública –Colombia” Compra Eficiente”, puede diseñar, organizar y conmemorar marco de precios, del mismo modo, diseñar y proponer habilidades y equipos para la adecuada identificación de por menores de la contratación pública y su cobertura. Permitiendo que las organizaciones gubernamentales y los servidores estatales a través de la contratación pública, obtengan sus objetivos y metas claras logrando maximizar su productividad y agilidad referente a COPED.

Artículo 1°. *Objetivos del Sistema de Compras y Contratación Estatal.* Las organizaciones estatales se deben encaminar al logro de sus metas del sistema de compras y contratación estatal.

Artículo 2°. *Participantes de la Contratación Estatal.* Toda aquella entidad, organización, empresa, etc. Que participe del sistema de compras y contratación estatal, debe cumplir ciertos parámetros para su óptimo desarrollo, conllevando el Decreto- 4170 del año 2011 son: como primera instancia, las entidades estatales que progresan procesos de contratación, definidos por la ley, como segundo parámetro se encuentran aquellas que pueden asociarse a la adquisición incorporada de bienes, obras y servicios.

Del mismo modo, todos aquellos proveedores en los métodos de contratación, empleador o contratista, interventores o mediadores y, por último, las entidades de la corporación civil y los ciudadanos que ejercen la participación conjunta en los términos de la constitución Política y de la ley.

2.3.2 Ley 4170 de noviembre 3 de 2011

Propone al Gobierno Nacional que las políticas representativas, de técnicas, programas y normas que conlleven reglamentación para compras y alquiler público, adquiriendo como benéfico mayor gratificación entre la oferta y la demanda del mercado y razones de optimización de normativas, logrando un desempeño en eficiencia, limpidez y preservación de los recursos. Lo que es fundamental en el área PROCURA respecto a que se dedica a compras, proveedores y logística. Buscando siempre el mejor distribuidor respecto a economía y buen trabajo, sin apartar si es un bien o un servicio. Dentro de dicha ley se plasma Colombia compra eficiente, frente a la Agencia Nacional de Contratación Pública –Colombia.

Por otra parte, se puede resaltar que, entre los oficios de Colombia Compra Eficiente, es desplegar e implementar patrones y documentaciones que diferencien los lapsos de la gestión contractual pública. Por ende, Colombia Compra Eficiente ha despachado pliegos y contratos ejemplo o estándar, en pro del emisor. (*Normativa*, 2019)

2.3.3 Conpes 3547 “Política nacional logística”

Este manuscrito es creado respecto al Consejo Nacional de Política Económica y Social – Conpes, determinándose “la política nacional logística” que conlleva las habilidades para el buen desempeño del régimen logístico nacional, y su acompañamiento continuo al aumento de capacidad y productividad, convirtiéndose en un código de gran valor plasmado en el documento

Conpes con el número 3527, “Que compete a la política nacional de competitividad y productividad”. Los desplazamientos tienen un impacto relevante sobre la productividad y eficiencia de la división industrial. Por ende, este manuscrito se orienta en la facilidad de la logística del envío de cargamento y la distribución física del comercio de bienes, donde en primera instancia, se debe definir la misión y la visión que se quiere lograr desde la logística, como base fundamental para mayor productividad y evitando cuellos de botella. Y sobre todo generando competitividad en la organización frente a otras, de igual forma el manuscrito define las estrategias para la mejora en los sistemas lógicos nacionales como la reducción de costos. M.C.I.T. (2008, 27 octubre).

A partir del anterior manuscrito, se han creado dos documentos más que fundamenten la importancia de la logística en Colombia, dando paso al CONPES - código 3568 y 3982, exploraron en la logística como una base estratégica de la capacidad del país y se encaminaron estrategias para reforzar un sistema logístico nacional acoplado, que apoye la reproducción de alto valor adherido de bienes como de servicios, mediante de la optimización de la organización de costos conjugada a su distribución. Para alcanzar este objetivo, dicha política instituyó estrategias que ejercieran cumplimiento en todos los ámbitos: (i) Salidas autorizadas para la logística (ii) Fácil adquisición del comercio, (iii) Hábitat institucional, (iv) Conocimiento optimo del tema a emplear (logística), (v) Aplicación de los procesos de la información y las comunicaciones (TIC) al mando de la logística y (vi) abastecimiento de mercancías de calidad en logística y transporte. C.N.P.E.S. (2009, 16 febrero).

3. Planteamiento del problema

SUMMUN ENERGY S.A.S, es una empresa con gran cobertura en el sector petrolero, prestando servicios en diferentes especialidades, por ende, es habitual que reciba un sin número de SOLPED al día, desde diferentes áreas de la organización las cuales no pueden ser contestadas y procesadas de manera inmediata, por el área encargada PROCURA.

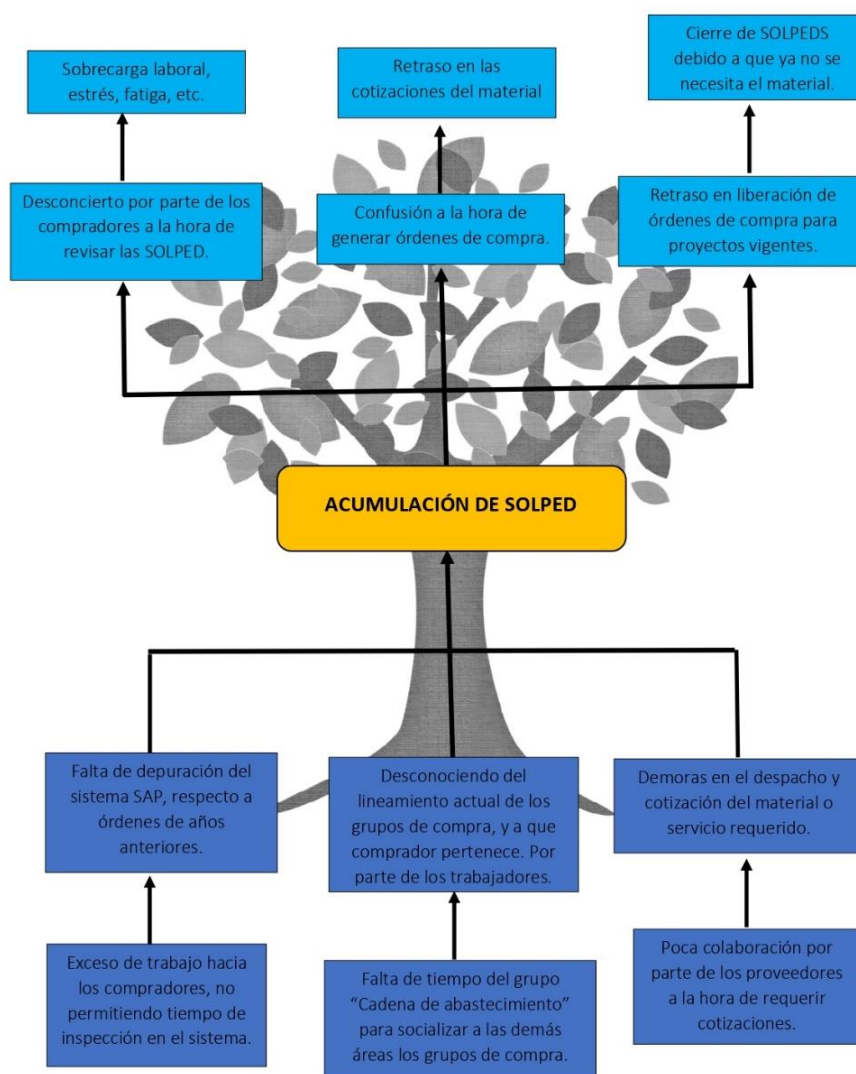


Figura 7. Diagrama árbol de problemas

Nota: Esta figura representa las causas y efectos del problema detectado en el área procura de la empresa Summun Energy S.A.S. **Fuente:** *Elaboración propia*

La acumulación de SOLPED y el posterior retraso en la adquisición de productos solicitados, por medio de los formatos anteriormente mencionados, en el sector de PROCURA, radicados desde las distintas áreas que conforman la empresa Summum Energy S.A.S base Yopal, ha provocado demoras en el desarrollo de algunos proyectos e incluso retardos en los tiempos de finalización de los mismos.

Esta aglomeración y desorganización, se ha presentado de forma progresiva en el tiempo, lo cual desvela que no es una problemática actual, si no que ha avanzado con el paso de los años, demostrando la ausencia de un plan estratégico logístico. A esto sumado, la demora en las cotizaciones de los productos y servicios, no permitiendo paso a la siguiente SOLPED. La problemática que se genera, en gran parte es por la desinformación de los grupos de compra que pertenecen a cada uno de los compradores del área, generando de esa forma retraso, por la inspección previa que deben realizar a cada SOLPED y mirar si está bien dirigida, y en caso de no serlo redireccionarla al comprador encargado de ese grupo, así mismo se va generando una acumulación en el sistema de SAP, formando demoras en el desembolso y pérdida de solicitudes en transacciones previas.

Por otra parte, la falta de tiempo para depurar la plataforma de solicitudes no realizadas de años anteriores, generando estrés y poca comodidad al personal. Evidencia falta de organización debido a las confusiones, de que falta por liberar y que esta liberado. Generando baja productividad y motivación en los colaboradores encargados del proceso.

Abordar este tema y actuar sobre el mismo mediante herramientas de ingeniería como cadena de valor, BENCHMARKING, análisis DOFA, significaría para la empresa, un adecuado flujo de trabajo tanto en PROCURA como en los demás componentes que desarrollan labores para la compañía.

3.1 Formulación del problema

¿Qué tan viable será implementar un plan estratégico logístico mediante herramientas de ingeniería, en el área de PROCURA de la empresa Summum Energy S.A.S base Yopal, para agilizar procesos administrativos y la prestación de servicios debido a la acumulación de SOLPED?

4. Objetivos

4.1 Objetivo General

Diseñar un plan logístico estratégico, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, sucursal Yopal- Casanare.

4.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar las condiciones iniciales del área procura, identificando posibles falencias.
- Formular el plan estratégico logístico para el área PROCURA de la empresa, Summum Energy S.A.S, con el fin de encaminar el flujo de los SOLPED.
- Realizar un análisis financiero del plan estratégico logístico, para conocer cuánto le costaría a la organización implementarlo, al igual que proponerlo al jefe directo del área, con el fin de que sea interpretado y aplicado.

5. Justificación

En la actualidad generar un plan estratégico logístico es de vital importancia, debido que con ello se puede generar una reestructuración del área o empresa, y esto se debe a que es un instrumento orientado al beneficio de las partes o sucursal, es por eso, que con el adecuado

manejo se puede lograr rentabilidad, flujo continuo del sector, organización, entre otras. Brindando a la empresa analizar objetivos, metas y posibilidades, para que genere mayor eficiencia y eficacia respecto a la logística del área. Así mismos, implementar dicho plan, trae consigo ventajas que le brinde una mayor claridad, enfoque y poder de decisión de las actividades en desarrollo como futuras.

Del mismo modo aceptar e implementar la técnica, puede traer consigo oportunidades frente a los competidores, debido a que ayuda a tener una definición clara de su visión logística a largo plazo, de igual manera, el proyecto presente busca ayudar a cumplir las metas presentando una oportunidad de solución, junto con los costes que esto representaría, logrando que la empresa trace las estrategias necesarias para llegar a su objetivo. Y asimismo generar mayor productividad y agilidad en los procesos u órdenes que tenga que cumplir PROCURA, beneficiando a la empresa en proyectos vigentes, debido a la organización de despacho de pedidos de material, maquinaria, instrumentación, EPP, etc. Por otra parte, traería consigo bienestar no solo empresarial, si no a nivel personal de los compradores que laboran en el área, puesto a que, al no tener acumulamiento de OC (orden de compra), sentirán menos presión y un enfoque más visual al objetivo. Aportando información relevante dentro de las herramientas de ingeniería e indicadores Kpi logístico.

6. Metodología

6.1 Diseño de la investigación

Debido a que el objetivo principal del proyecto será diseñar una planeación estratégica logística en el área procura de la empresa Summum Energy S.A.S sucursal Yopal- Casanare, el diseño de la investigación tendrá un enfoque mixto, porque se implementaran herramientas de

tipo cualitativo como cuantitativo, partiendo de revisión documental hasta un análisis financiero, que permita la obtención satisfactoria de los objetivos propuestos.

6.2 Tipo de investigación

Se implementará un tipo de investigación exploratoria, debido a que se busca puntualizar el problema, y que se puede minimizar, indagando y observando detenidamente el funcionamiento del área procura de la empresa Summum Energy S.A.S, sucursal Yopal-Casanare.

6.3 Población

La población de estudio identificada para el óptimo desarrollo del presente proyecto, está conformada por los especialistas en compras (compradores) del área procura de la empresa, debido a que en base a su actividad se diseñara el plan estratégico.

6.4 Muestra

La muestra de estudio identificada para un desarrollo más acertado, está conformada por 3 personas que están directamente relacionados con los procesos llevados dentro del área, (especialista en compras de base Yopal- Casanare, supervisor de bodega y auxiliar de bodega).

6.5 Fuentes de información

6.5.1 Fuentes de información primaria

Información suministrada por el jefe del área procura de sucursal Yopal- Casanare, supervisor de bodega, auxiliar de bodega y colaboradores, con el fin de obtener mayores bases que permitan indagar en el tema y adquirir conocimiento, en cuanto a los procesos operativos interiores del área en estudio.

6.5.2 Fuentes de información secundarias

Información suministrada o adquirida de estudios anteriormente realizados, sobre planes estratégicos logísticos, al igual que toda aquella documentación encontrada en página web, libros, tesis, entre otros. Para implementar este apartado se aspira a realizar las siguientes actividades:

- Ejecutar un análisis de la situación actual del área, para determinar falencias.
- Con ayuda de herramientas de ingeniería, visualizar pros y contras que presenta el área, y de ese modo determinar el modelo del plan.

6.6 Fases metodológicas

6.6.1 Fase I: Diagnostico

Para el desarrollo óptimo del primer objetivo, se iniciará con un diagnóstico de las condiciones actuales del área, para ello se tomará en cuenta:

- Diseño, aplicación y análisis de una entrevista al jefe encargado del área procura base Yopal- Casanare, con el fin de identificar la situación actual de funcionamiento, y

factores que impiden el flujo continuo como productivo de las Solped respecto a órdenes de compra de la sucursal.

- De la misma manera, diseñar un formato de observación que permita plasmar lo observado y averiguado durante la instancia en la compañía.
- Implementación de la matriz DOFA y CAME, con el objetivo de identificar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades del área procura.

6.6.2 Fase II: Plan estratégico logístico

Con el propósito de dar cumplimiento al segundo objetivo, se busca implementar un instrumento que suministre las condiciones reales, en pro del bienestar y desarrollo, es por ello que se tomaran como base los indicadores KPI's. Por otra parte, generar el planteamiento del plan el cual consiste en observar detalladamente la información recolectada mediante un cuadro comparativo del problema detectado, acción, beneficios, importancia, etc., que permita proyectar las acciones de mejora a implementar en el área procura.

6.6.3 Fase III: Análisis financiero

Después de recolectar la información necesaria y lograr crear de manera satisfactoria el plan estratégico para el área, se busca mediante indicadores de rentabilidad conocer el costo de implantación, que tendría que correr por parte de la empresa, por ende, se toman los siguientes: costo/beneficio, valor presente neto (VPN), tasa de retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión.

7. Cronograma y descripción de actividades

7.1 Cronograma de actividades

Se realizará el respectivo cronograma de actividades a través de un diagrama de Gantt para la ejecución del proyecto a realizar.

Tabla 1. Cronograma y descripción de actividades

ACTIVIDAD	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 Realizar el estudio del entorno, con análisis interno.																
2 Recolectar información con personal encargado de almacenamiento y grupo “cadena de abastecimiento”																
3 Construcción del análisis DOFA y CAME, materializando lo investigado																
4 Formular el plan estratégico logístico para el área procura de la empresa																
5 Realizar el análisis financiero																
6 Proponer el plan estratégico al jefe del área procura para su aceptación.																

7.2 Descripción de actividades:

7.2.1 Fase I: Diagnostico

- **Actividad 1:** Realizar el estudio del entorno, con análisis interno.

Tarea 1: Observar y captar los sucesos diarios.

Tarea 2: Entrevistar al jefe encargado del área procura de la empresa.

- **Actividad 2:** Recolectar información con personal encargado de almacenamiento y grupo “cadena de abastecimiento”.

Tarea 1: Diseñar formato de observación, puntual en el área de estudio.

Tarea 2: Registro fotográfico (capturas).

Tarea 3: Analizar información

Tarea 4: Indagar sobre procesos en práctica y falencias (respecto a proveedores)

- **Actividad 3:** Construcción del análisis DOFA y CAME, materializando lo investigado.

Tarea 1: Unificar la información obtenida

Tarea 2: Distribuir la información importante para cada una de las fases de la herramienta.

Tarea 3: Diseño del análisis.

7.2.2 Fase II: Plan estratégico logístico

- **Actividad 4:** Formular el plan estratégico logístico para el área procura de la empresa

Tarea 1: Revisar la documentación antes observada y tomar lo necesario.

Tarea 2: Estructurar las tareas e indicadores necesarios que pueden dar solución al problema presentado.

Tarea 3: Plasmar en un cuadro comparativo del problema detectado, acción, beneficios, seguimiento, importancia, etc.

7.2.3 Fase III: Análisis financiero y presentación.

- **Actividad 5:** Realizar el análisis financiero

Tarea 1: Realizar estudio de exploración para ver el costo que cuesta su implementación en organizaciones.

Tarea 2: Hacer uso de los indicadores de desempeño (VPN, TIR, PRI, Costo- beneficio y periodo de recuperación)

Tarea 3: Realizar respectivo análisis financiero con la información recolectada.

- **Actividad 6:** Proponer el plan estratégico al jefe del área procura para su aceptación.

Tarea 1: Reunirme con el jefe de área el especialista Leonardo Mateus.

Tarea 2: Enseñar el plan y explicar.

Tarea 3: Tomar fotografías y constancia de la aprobación.

8. Resultado

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en cada una de las 3 fases plasmadas, para el desarrollo satisfactorio de este trabajo de grado, de acuerdo a lo definido en los objetivos.

8.1 Fase I: Diagnostico

El área procura de la empresa Summum Energy S.A.S, tiene la finalidad de recibir cada uno de los pedidos tanto de servicios como de material, suministrados por las demás áreas de la compañía.

El diagnostico se realizó con el fin de observar y conocer el estado actual del área, y se asentó, a través de la aplicación secuencial de actividades como: entrevista al jefe directo, formato de observación y por último análisis DOFA, permitiendo analizar y plasmar la información recolectada en el transcurso de la investigación.

8.1.1 Actividad 1: Realizar el estudio del entorno, con análisis interno.

Dentro del proceso de recolección de información se realizó una observación y captación de los sucesos, del área de procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S. Donde se pudo captar dicha acumulación de solpeds relacionadas a los años anteriores, al revisar el sistema de SAP. En la **Figura 8**. Solicitudes de pedidos abiertos, se puede evidenciar material o servicios que han quedado sin orden de compra, lo que va generando trabajo extra a cada comprador o auxiliar del comprador, debido a que se debe inspeccionar el sistema año por año y cerrar aquellas solicitudes que no se pueden mantener y aquellas que por incumplimiento de tiempos se deben concluir. Muchas de aquellas solicitudes fueron concebidas sin orden de compra, lo que

quiere decir que obligan al comprador a revisar una por una para realizar legalización de costos si es el proceso.

Solicitud de Pedidos Abiertas								
Fecha de solici	Pos.solicitud	Solicitud de pe	Material	Texto breve	Cantidad solici	Pedido	Grupo de comp	Comprador
17/12/2021	40	5120023401	10011225	ZENER DIODE 13V PN SEM0091 FOR LINE DRIV	4		133	DESANCHEZ
17/12/2021	10	5120023409		CAPACITACIONES	1		109	GFALLA
16/12/2021	1	5120023392		TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1		140	LBOLAÑOS
16/12/2021	10	5130007773		Renovacion Licencia Anual LinkedIn 2022	1		110	GFALLA
15/12/2021	30	5120023056		TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1		140	LBOLAÑOS
14/12/2021	10	5120023366		SERVICIOS DE POZO OIL & GAS	1		133	DESANCHEZ
14/12/2021	10	5120023367		TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1		140	LBOLAÑOS
14/12/2021	10	5120023368		SERVICIO DE BAÑO PORTATIL	1		105	GFALLA
14/12/2021	10	5120023373		ALQUILER DE PLANTA ESTADIO	1		123	LMATEUS
13/12/2021	10	5120023354		Transporte Dic 14 -Coveñas-Alexis	1	4520022407	130	LBOLAÑOS
10/12/2021	510	5110000821	10008378	KIT DE O-RING DE LA TAPONERA BT-20 (BAKE	15		133	DESANCHEZ
10/12/2021	780	5110000821	70000378	ACEITE PAROIL S X 20 LT PARA COMPRESOR A	5		123	LMATEUS
6/12/2021	10	5120023324		ALQUILER DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	1		123	LMATEUS
6/12/2021	10	5120023325		FABRICACION/ REPARACION DE PARTES/PIEZAS	1		123	LMATEUS
6/12/2021	10	5120023330		FABR. DE CROSSOVER 1 1/16" PINXBOX 15/16	1		123	LMATEUS
6/12/2021	20	5120023330		FABR. DE CROSSOVER 15/16" PINXBOX 1 1/16	1		123	LMATEUS
3/12/2021	10	5120023313	10004020	ELASTOMERO FLEXIBLE No 7J PARA ACOUPLE WO	6		134	DESANCHEZ
3/12/2021	10	5120023317		ALQUIER HERRAMIENTA MARTILLO HIDRAULICO	1		133	DESANCHEZ
30/11/2021	20	5120021605		TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAL	1		126	DESANCHEZ
30/11/2021	30	5120021605		TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAL	1		126	DESANCHEZ
30/11/2021	20	5120023255		TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1		140	LBOLAÑOS
30/11/2021	1	5120023295		SERVICIOS DE POZO OIL & GAS	1		133	DESANCHEZ
29/11/2021	10	5120023283		FABRICACION DE CAMPANA DE PEZCA	1		123	LMATEUS
27/11/2021	70	5120021023		TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1		126	DESANCHEZ
27/11/2021	80	5120021023		TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1		126	DESANCHEZ
26/11/2021	1	5120023269	70000020	ACEITE HIDRAULICO SHELL TELLUS 68 TAMBOR	2		104	GFALLA
26/11/2021	10	5120023277		FABRICACION/ REPARACION DE PARTES/PIEZAS	1		123	LMATEUS
25/11/2021	10	5120023264		ALQUILER DE EQUIPOS Y HERRAMIENTA	1		133	DESANCHEZ
25/11/2021	10	5120023266		SERV RECOLECCIÓN Y DISPOSICIÓN DE RESIDU	1		123	LMATEUS

Hacer clic aquí para ampliar información

Figura 8. Solicitudes de pedidos abiertos

Fuente: Elaboración propia

De la misma forma se indagó sobre pedidos de máximos y mínimos pendientes de libración y cotización dentro de SAP, que se han ido acumulando en el pasar de los años, y suman de manera significativa en el área, es por ello, que el especialista de bodega y auxiliar se tomaron el trabajo de filtrar las SOLPED sin orden de compra. Dentro de la investigación ellos cordialmente me facilitaron el documento para mi conocimiento. Plasmado en la figura 9 ,10 y 11, donde se puede detallar pedidos inconclusos debido al mal manejo de seguimiento, permitiendo que los proveedores realizaran entregas parciales, lo que a la fecha genera hueco en el material de entrega.

Fecha de solicitud	Solicitud de pedido	Creado por	Pos. solicitud pedido	Material	tipo material	Texto breve	Cantidad solicitada	Grupo de comp
31/10/2020	5120020145	NSAAVEDRA	10		SERVICIO	TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1	
28/12/2020	5120020747	NSAAVEDRA	10		SERVICIO	SERV VAN VCIO	1	
5/01/2021	5120020807	FSAAVEDRA	10		SERVICIO	OTROS SERVICIOS DE LABORATORIO Y PRUEBAS	1	
8/01/2021	5110000702	JDLOPEZ	860	10005139	REPUESTO	SENSOR DE NIVEL DE REFRIGERANTE S85/04 -	7	
8/01/2021	5110000702	JDLOPEZ	1080	10010128	REPUESTO	FILTRO AIRE K14900D	8	
8/01/2021	5120020847	JAVARGAS	10		SERVICIO	ALQUILER DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	1	
8/01/2021	5130007116	YCATANO	30	10010966	REPUESTO	TOMACORRIENTE DOBLE CON POLO A TIERRA	4	
10/01/2021	5120020854	NSAAVEDRA	10		SERVICIO	TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1	
15/01/2021	5120020302	NSAAVEDRA	10		SERVICIO	TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAL	1	
18/01/2021	5120020939	NSAAVEDRA	1		SERVICIO	TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAL	1	
20/01/2021	5120020964	WVILLALBA	1		SERVICIO	Mantenimiento Extintor 150 LB	1	
29/01/2021	5120020904	NSAAVEDRA	20		SERVICIO	TRANSPORTE DE EQUIPOS Y CARGA	1	
29/01/2021	5120021052	NSAAVEDRA	10		SERVICIO	TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAL	1	
31/01/2021	5120021057	LHDURAN	10		SERVICIO	PISO EN CAUCHO PARA CONTENEDOR	1	
5/02/2021	5120021100	JAVARGAS	10		SERVICIO	SERVICIOS DE POZO OIL & GAS	1	
6/02/2021	5110000710	JDLOPEZ	730	10004554	REPUESTO	SEAL RING FOR GATE VALVES P/N 14719-50	20	
6/02/2021	5110000710	JDLOPEZ	790	10005054	REPUESTO	REPAIR COMPLETE KIT FOR, ADJUSTABLE CHOC	5	
6/02/2021	5110000710	JDLOPEZ	800	10006646	REPUESTO	LAMINA KLINGER C-4439 1,52 MT X 1,52 MT	2	
9/02/2021	5120021081	NSAAVEDRA	20		SERVICIO	TRANSPORTE PERSONAL_AKK77	1	
10/02/2021	5120021132	AVARGAS	30		SERVICIO	SOLDADURA	1	

Figura 9. Solpeds acumuladas p1

Posición	Fecha documento	Material	TIPO MATERIAL	Documento compras	Texto breve	Por entregar (cantidad)	Proveedor/Centro suministrador
10	5/01/2021	50000002	ADMINISTRATIVOS	4520020457	AGUA BOTELLON	20	100000195 GASEOSAS HIPINTO SAS
20	5/01/2021	50000002	ADMINISTRATIVOS	4520020458	GASEOSA 1.5 LTS PACA X 12 UNO	7	100000195 GASEOSAS HIPINTO SAS
10	5/01/2021	50000002	ADMINISTRATIVOS	4520020459	AGUA BOTELLON	27	100000195 GASEOSAS HIPINTO SAS
10	5/01/2021	50000002	ADMINISTRATIVOS	4520020460	AGUA BOTELLON	45	100000195 GASEOSAS HIPINTO SAS
10	13/01/2021	10003250	REPUESTOS	4520020486	TERMOHIDROMETRO 40/60 °API, 0-150 °F	1	100000048 BLAMIS DOTACIONES LABOR/
10	14/01/2021	10010983	REPUESTOS	4520020492	ARRANCADOR SUAVE SIEMENS PN 3RW3045-1AB1	1	100000816 BOBINADOS ELECTRO ORIEN
20	14/01/2021	60000502	EPP	4510002605	GUANTES NYLON &NITRILO TALLA 9	12	100003848 ESCANDON RAMIREZ CARMEI
30	14/01/2021	60000838	EPP	4510002605	GUANTES NYLON &NITRILO TALLA 7	12	100003848 ESCANDON RAMIREZ CARMEI
10	15/01/2021	10005990	REPUESTOS	4520020503	EXTRACTOR AXIAL 119X119X38 MM PARA YSD	2	100000304 MATELEC INDUSTRIAL LTDA
10	19/01/2021	10010543	REPUESTOS	4520020523	LLAVE PARA TUBO FORCE 48" ALUMINIO REF 6	1	100000538 HERRAMIENTAS UNIDAS SA
140	28/01/2021	10000028	REPUESTOS	4520020631	BOLSA PLASTICA INDUSTRIAL NEGRA DE 90X12	20	1000004178 PIEDRAHITA LACAYO RAFAEL
10	28/01/2021	50000010	ADMINISTRATIVOS	4520020633	SUMINISTROS HSEQ	40	1000004178 PIEDRAHITA LACAYO RAFAEL
20	28/01/2021	50000010	ADMINISTRATIVOS	4520020633	SUMINISTROS HSEQ	40	1000004178 PIEDRAHITA LACAYO RAFAEL
10	29/01/2021	10004280	REPUESTOS	4520020647	RODAMIENTO SKF 6211 JC3	2	100003510 RODY TRANSMISIONES SAS
20	29/01/2021	10008676	REPUESTOS	4520020647	RODAMIENTOS Y RETENEDORES	1	100003510 RODY TRANSMISIONES SAS
10	2/02/2021	10008361	REPUESTOS	4520020666	VALVULA DE PURGA AUTOMATICA INGERSOLL RA	3	100002900 INGERSOLL - RAND COLOMBI
120	5/02/2021	10002113	REPUESTOS	4520020696	DISCO DE PULIR PARA PULIDORA 4 1/2 X 1/4	40	100004096 FERRETERIA CENTRAL LTDA
10	9/02/2021	60000452	EPP	4520020717	GUANTES DE NITRILO ANSELL TOUCH N TUFF 9	2	100001452 INVERSIONES PROIN S.A.S.
10	9/02/2021	60000032	EPP	4520020718	GUANTES NITRILO COLOR AZUL MARCA ZUBI-OL	500	100001452 INVERSIONES PROIN S.A.S.
10	10/02/2021	50000002	ADMINISTRATIVOS	4520020735	AGUA BOTELLON X 20 LITROS	38	100000195 GASEOSAS HIPINTO SAS

Figura 10. Solped acumuladas p2

Centro	Fecha de solicitud	Creado por	Solicitud de pedido	Pos. solicitud pedido	Ctd. sol. ped.	Material	Texto breve	Cantidad solicitada	Pedido	Fecha de liberación	Grupo de com
PT30	10/12/2018	JDLOPEZ	5110000821	600	10	110011208	ALTERNADOR DCEC - 4938600 - 21DQ003 - 28	4		10/12/2018	131
PT30	10/12/2018	JDLOPEZ	5110000821	610	1	110011209	MOTOR DE ARRANQUE DCEC 5336432 - 21DQ003	4		10/12/2018	131
PT30	6/01/2020	JDLOPEZ	5110000831	400	1	110011217	TERMOSTATO MOTOR CUMMINS PN A046S522	4		6/01/2020	131
PT30	4/03/2020	JDLOPEZ	5110000858	40	1	110000104	BATERIA HALLIBURTON SERVICES PART NO 991	5		5/03/2020	131
PT30	16/11/2020	YCATANO	5120023198	10	1	110011207	DISPLAY INTELINANO NT PLUS COMAP HW VERS	1		23/12/2020	131
PT30	10/01/2021	LHDURAN	5120023513	50	1	110005139	SENSOR DE NIVEL DE REFRIGERANTE S85/04 -	3		10/01/2021	131
PT30	8/03/2021	JAVARGAS	5120023959	10	1	110011275	MANOMETRO de 0 15000 A PSI MARCA WIKI CA	2		14/03/2021	131
PT30	8/03/2021	JAVARGAS	5120023959	20	1	110011276	REGULADOR DE AIRE DE ESFERA SIN MANOMETR	3		14/03/2021	131
PT40	11/03/2021	EAGARZON	5120023996	20	1	110001252	LINTERNA ANTI EXPLOSION	2		24/03/2021	131
PT30	27/05/2021	YCATANO	5130007379	20	1	110011067	PROBADOR DE BATERIA SNAP ON REF YA283	1		25/06/2021	131

Figura 11. Solped aculada p3

Nota: La figura 9, 10 y 11 muestran solpeds referentes a productos de máximos y mínimos, que también suman en la acumulación en sistema. **Fuente:** Elaboración personal de Bodega SUMMUM ENERGY S.A.S.

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal-Casanare

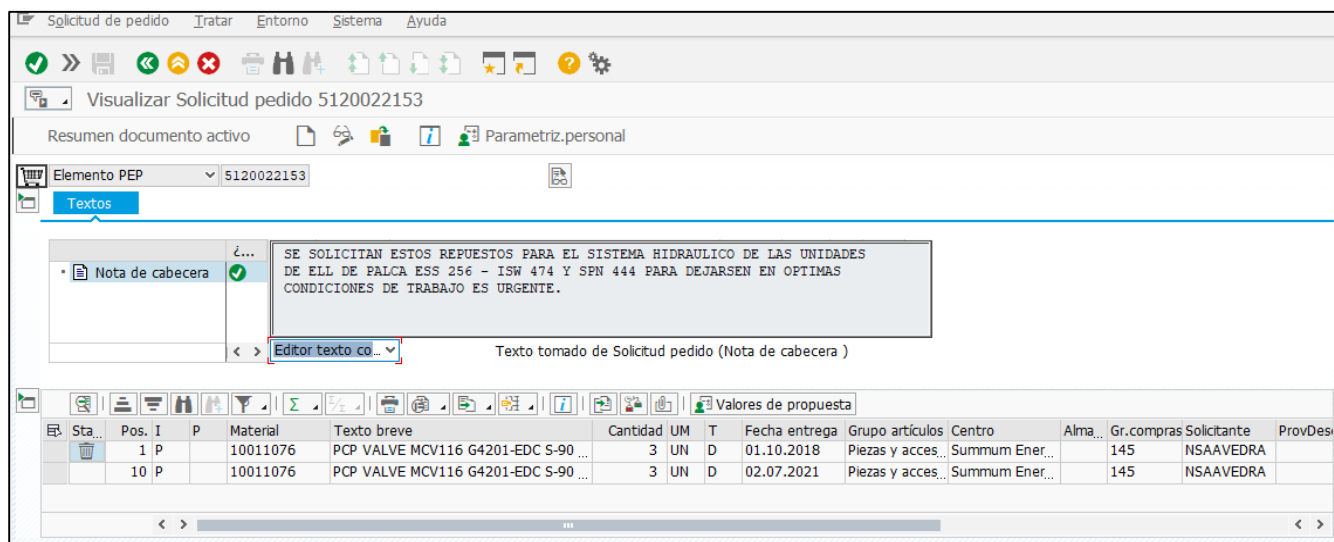


Figura 12. Ejemplo de solped aculadas y canceladas

Nota: Captura tomada del sistema SAP, donde se puede evidenciar el retraso de requerimientos año 2018 que por su no respuesta tuvo que ser cancelado, y requerido nuevamente en el año 2021 y aun no recibe respuesta. Este tipo de solicitudes de compra genera un índice de poca productividad tanto para el comprador encargado como al grupo de cadena de abastecimiento, que a largo plazo se puede convertir en un problema mayor, tomando en cuenta auditorías internas o informes requeridos por los directivos de la organización.

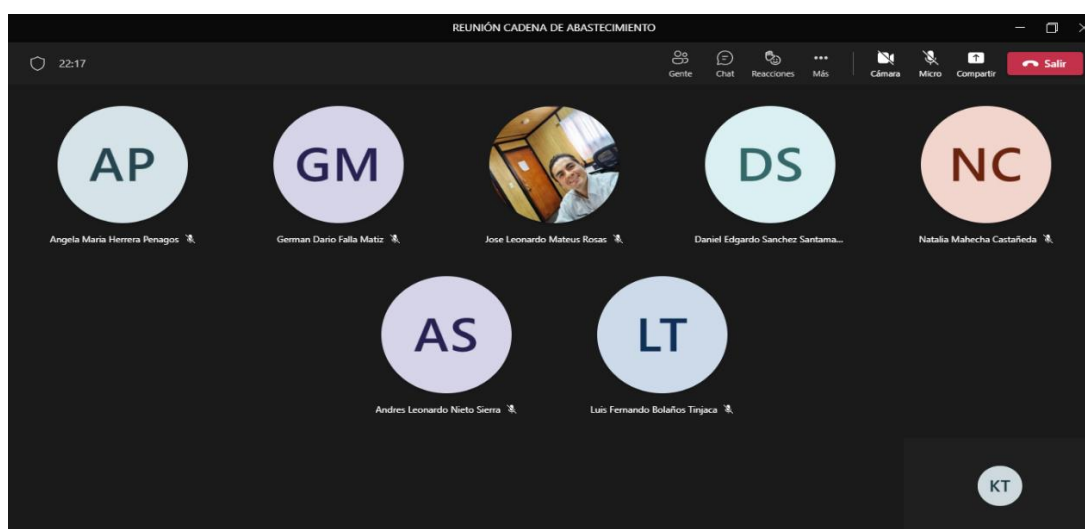


Figura 13 Reunión cadena de abastecimiento

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal-Casanare

Visual lista solicitudes pedido

No.	S	B	P	Materia	Texto breve	Cantidad	UM	T	Fe. entrega	Grupo art.	Ce.	Aim.	GC	Solicitante	Nº nec.	Prov/Desead	Prov/Fijo	CeSu	OrgC	Contr.	Pos.	Reg.info	MatV	FFab	4	Cts	So	Rel
550	N				10008401 RODAMIENTO DE RUEDA DE IMPULSO SUPERIOR	5	UN	D	20210615	31161500	PT30	125																
Solicitud de pedido 5110000746																												
390	N				10003219 BOQUILLA OXCORTE No 1-1-101	2	UN	D	20210917	23171500	PT30	125																
Solicitud de pedido 5110000831																												
310	N				10003375 EMPAQUE ESPRIMETÁLICO REF: TIPO W-LAMON	50	UN	D	20220117	31181600	PT30	125																
380	N				10009756 DISCO DE CORTE PARA PULIDORA 4 1/2" X 1	20	UN	D	20220122	23131500	PT30	125																
Solicitud de pedido 5110000850																												
10	N				10000009 AMARRE PLASTICO 6" REF T6 FAST-TIE MARCA	1,000	UN	D	20220322	31162300	PT30	125																
20	N				10000011 AMARRE PLASTICO 6" REF T6 FAST-TIE MARCA	800	UN	D	20220322	31162300	PT30	125																
30	N				10000046 CINTA ELECTRICA AISLANTE CAFE 3M 60	10	UN	D	20220322	31201500	PT30	125																
100	N				10001210 MARCADOR METALES DALO METALMARKET DE VAR	10	UN	D	20220315	27111800	PT30	125																
110	N				10001499 BROCHA DE 100	20	UN	D	20220322	31211900	PT30	125																
170	N				10002096 GRATA CIRCULAR TRENGADA PARA MOTOR TOOL	50	UN	D	20220322	27111900	PT30	125																
390	N				10000872 BOLSAS PLASTICA INDUSTRIAL COLOR BLANCO D	200	UN	D	20220319	24111500	PT30	125																
470	N				10010117 GRATA TIPO COPA-BROCHA ENTORCHADA 1" ES	50	UN	D	20220322	27111900	PT30	125																
480	N				10011083 GRATA TIPO COPA-BROCHA ENTORCHADA 3/4" E	30	UN	D	20220310	27111900	PT30	125																
610	N				70000071 PINTURA ESMALTE AZUL GALON	12	UN	D	20220322	31211500	PT30	125																
620	N				70000073 PINTURA ESMALTE BLANCO GALON	12	UN	D	20220322	31211500	PT30	125																
630	N				70000078 PINTURA ESMALTE NEGRO GALON	12	UN	D	20220322	31211500	PT30	125																
640	N				70000079 PINTURA ESMALTE AMARILLO GALON	5	UN	D	20220322	31211500	PT30	125																
650	N				70000124 VARSOL TAMBOR	1	UN	D	20220322	73101600	PT30	125																
680	N				70000325 CLINDRO BD ARGON 5 M3	1	UN	D	20220322	15111500	PT30	125																
Solicitud de pedido 5120022409																												
20	N				P 10001211 MULTIMETER BLASTER MODEL 109-THOMAS INST	1	UN	D	20210915	27111800	PT30	125																
Solicitud de pedido 5120022978																												
10	N				P 10010320 GATO ESTABILIZADOR (NIVELADOR) PARA PLAT	4	UN	D	20211019	27112700	PT30	125																

Figura 14. Captura-Reunión sobre SOLPED con el jefe directo.

Debido a las continuas reuniones con el grupo de cadena de abastecimiento, se evidencio que el problema es general, sin excepción de compradores. Es por ello, que junto con el especialista de categoría - Cadena de abastecimiento, jefe encargado, se dio la solución de depurar el sistema con las solicitudes de compra y órdenes de compra que no han sido atendidas de años anteriores, y enfocarnos en agilizar el año 2022. Es por ello, que muchas de aquellas solicitudes se anulan y las otras se concluyen, esto debido a que el proveedor realizo entregas parciales quedando excedentes de las órdenes de compra y son precios que no se mantienen por la situación actual del país.

Dentro del proceso de recolección de información se realizó una entrevista al jefe encargado del área procura de la base Yopal – Casanare, con el motivo de averiguar afondo cuales son las causantes de la acumulación de las solped, desde una perspectiva diferente y observar su punto de vista referente a la situación actual del área.



ENTREVISTA

ÁREA: PROCURA **FECHA:** 18/04/2022

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: JOSE LEONARDO MATEUS ROSAS

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR: KAREN MILDRETH HUNDA TORRES

PROYECTO: PLANEACIÓN LOGÍSTICA ESTRATÉGICA, EN EL ÁREA DE PROCURA DE LA EMPRESA SUMMUM ENERGY S.A.S. SUCURSAL YOPAL-CASANARE

OBJETIVO: La presente entrevista se realiza con el objetivo de recolectar información respecto al problema de acumulación de SOLPED.

PREGUNTAS:

1. ¿Qué cargo ocupa dentro del área?
2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando dentro de la organización?
3. ¿Cuál es el motivo de la acumulación de SOLPED?
4. ¿Por qué se empezó a generar la acumulación?
5. ¿Qué factores considera que son el problema?
6. ¿Qué oportunidades de mejora ve dentro del área?

José Leonardo Mateus Rosas
Especialista categoría, Cadena de abastecimiento
Summum Energy S.A.S

Karen Mildreth Hunda Torres
Estudiante Ingeniería Industrial
Universidad de Pamplona

Figura 15. Formato entrevista

Nota: Esta figura representa el formato de 6 preguntas, que se realizaron al jefe directo del área procura base Yopal/Casanare. Fuente: Elaboración propia

ENTREVISTA

ÁREA: PROCURA

FECHA: 18/04/2022

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: JOSE LEONARDO MATEUS ROSAS

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR: KAREN MILDRETH HUNDA TORRES

PROYECTO: PLANEACIÓN LOGÍSTICA ESTRATÉGICA, EN EL ÁREA DE PROCURA DE LA EMPRESA SUMMUM ENERGY S.A.S, SUCURSAL YOPAL-CASANARE

OBJETIVO: La presente entrevista se realiza con el objetivo de recolectar información respecto al problema de acumulación de SOLPED.

PREGUNTAS:

1. ¿Qué cargo ocupa dentro del área?
Especialista de categoría, codero de abastecimiento.
2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando dentro de la organización?
12 años
3. ¿Cuál es el motivo de la acumulación de SOLPED?
- Falta de recursos
- Falta de planeación
4. ¿Por qué se empezó a generar la acumulación?
- En primera instancia se debe a una reestructuración del área, disminuyendo el personal de compra lo cual generó una sobre carga laboral. Generando deficiencia a la atención oportuna de las SOLPEDS.
5. ¿Qué factores considera que son el problema?
- Falta de organización, comunicación y falta de cultura para generar adecuadamente los requerimientos.

Figura 16. Resultado de entrevista P1

Fuente: Elaboración propia

6. ¿Qué oportunidades de mejora ve dentro del área?

- Generar estrategias de planeación.
- Generar fidelización de nuestros proveedores, para que sean más competentes y puedan tener un mayor alcance en su prestación de servicios.
- Actualizar los documentos de cadena de abastecimiento.
- Socializar grupos de compra pertenecientes a cada comprador, con el objetivo de hacer más eficiente los procesos de compra de bienes y servicios.
- Generar capacitaciones de cómo se debe crear una SOLPED, con información técnica y justificación de requerimientos, con el fin de generar valor de eficiencia en el proceso de adquisición de bienes y servicios.



José Leonardo Mateus Rosas
Especialista categoría, Cadena de abastecimiento
Summum Energy S.A.S



Karen Mildreth Hunda Torres
Estudiante Ingeniería Industrial
Universidad de Pamplona

Figura 17. Resultado de entrevista P2

Fuente: Elaboración propia

Nota: Esta figura representa las respuestas obtenidas en la entrevista al especialista José Leonardo Mateus Rosas. Jefe directo base Yopal- Casanare.

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal- Casanare



Figura 18. Entrevista

Otro punto a resaltar dentro de la recolección de información es el evidente abandono referente a lineamientos generales de compras y contratación, presentándose debido a la pandemia que azotó de muchas formas a las organizaciones, por otra parte, la estructuración del área misma, generando sobre carga laboral y desgaste en el presente.

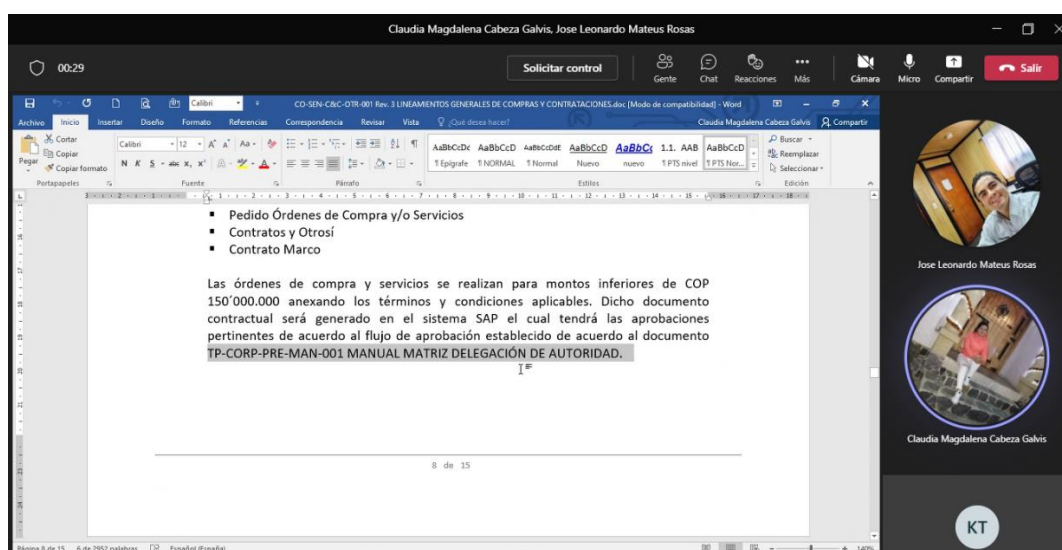


Figura 19. Reunión con área legal para actualización de lineamientos.

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal-Casanare

**ANEXO “H” SUMMUM ENERGY,
REQUISITOS DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL
TRABAJO, MEDIO AMBIENTE Y CALIDAD
(HSEQ) PARA CONTRATISTAS**

DESCRIPCIÓN DE LOS CAMBIOS DE LA VERSIÓN				
Cambio de marca corporativa a Summum Energy.				
Inclusión de ajustes relacionados en el Decreto 1072 de 2016 (SG-SST)				
SOLICITUD	ELABORÓ INICIALES/CARGO	REVISÓ INICIALES/CARGO	APROBÓ INICIALES/CARGO	FECHA PUBLICACIÓN
0948	MC/GTE. HSEQ	CC/COORD. HSEQ	MC/GTE. HSEQ	24/01/2017

ESTE DOCUMENTO ES PROPIEDAD DE SUMMUM ENERGY, PUEDE CONTENER INFORMACIÓN PRODUCTO DE SU PROPIEDAD INTELECTUAL Y SE CONSIDERA COMERCIALMENTE SENSIBLE. DEBE SER UTILIZADO SÓLO PARA PROPÓSITOS DE LAS LABORES REALIZADAS POR SUMMUM ENERGY. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL PARA CUALQUIER PROPÓSITO QUE NO SEA EL TRABAJO REALIZADO Y AUTORIZADO POR SUMMUM ENERGY.

Figura 20. Lineamiento desactualizado 1.

LINEAMIENTOS GENERALES DE COMPRAS Y CONTRATACIONES

DESCRIPCIÓN DE LOS CAMBIOS DE LA VERSIÓN				
Cierre de observación de la auditoría interna de los sistemas de gestión, se incluye el proceso de elaboración del "Cuadro Comparativo".				
SOLICITUD	ELABORÓ NOMBRES/CARGO	REVISÓ NOMBRES/CARGO	APROBÓ NOMBRES/CARGO	FECHA PUBLICACIÓN
1269	LEONARDO MATEUS (ESP. CATEGORIA)	PABLO SANCHEZ (GTE. BYM)	SERGIO PINILLA (GTE. GENERAL)	23/05/2019

ESTE DOCUMENTO ES PROPIEDAD DE SUMMUM ENERGY, PUEDE CONTENER INFORMACIÓN PRODUCTO DE SU PROPIEDAD INTELECTUAL Y SE CONSIDERA COMERCIALMENTE SENSIBLE. DEBE SER UTILIZADO SÓLO PARA PROPÓSITOS DE LAS LABORES REALIZADAS POR SUMMUM ENERGY. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL PARA CUALQUIER PROPÓSITO QUE NO SEA EL TRABAJO REALIZADO Y AUTORIZADO POR SUMMUM ENERGY.

Figura 21. Lineamiento desactualizado 2

Nota: Esta figura evidencia la última actualización del lineamiento de compras y contratación año 2019, donde se plasma pasos para pertenecer a maestro de proveedores SUMMUM, y se estipula el lineamiento de las compras junto con documentación como: políticas de corrupción, alcohol y drogas, terrorismo, requisitos de seguridad y salud en el trabajo, etc.

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal-Casanare

8.1.2 Actividad 2: Recolectar información con personal encargado de almacenamiento y grupo “cadena de abastecimiento”.

Como cumplimiento de la actividad 2 se diseñó en primera instancia un formato de observación, puntual en el área de estudio. Toman en cuenta ciertas conductas regulares dentro del área procura.

SUMMUM ENERGY

FORMATO DE OBSERVACIÓN – SUMMUM ENERGY S.A.S

ÁREA: PROCURA **FECHA:** 05/04/2022

NOMBRE DEL INVESTIGADOR: KAREN MILDRETH HUNDA TORRES

PROYECTO: PLANEACIÓN LOGÍSTICA ESTRATÉGICA, EN EL ÁREA DE PROCURA DE LA EMPRESA SUMMUM ENERGY S.A.S, SUCURSAL YOPAL- CASANARE

HORA DE INICIO: 7:30 am **HORA DE TERMINACIÓN:** 10:30 am

OBJETIVO DEL FORMATO: Recolectar información respecto al problema de acumulación de SOLPED

CONDUCTAS A OBSERVAR	SI	NO	OBSERVACIÓN
Contestan de inmediato los compradores a cada una de las solicitudes de compra, generadas por las demás áreas.			
Se ha generado acumulación de SOLPED en los últimos años.			
Todos los colaboradores o trabajadores de la empresa conocen a los compradores del área procura.			
Los trabajadores o colaboradores, conocen los lineamientos y grupos de compra pertenecientes a cada comprador.			
Los trabajadores centran su atención en conocer el proceso para montar una SOLPED a SAP.			
Los trabajadores se toman el tiempo de averiguar los grupos de compra.			
Se han generado atrasos en proyectos, de la compañía por falta de material.			
Se han demorado en despachar material solicitado para proyectos vigentes.			
Existe un documento que especifique, el servicio o material que suministra cada proveedor.			
Los proveedores invitados a cotizar, contestan de manera inmediata.			
Se mantiene en bodega suministros necesarios para la base.			
Bodega maneja inventarios y control del material recibido, y a que proyecto o persona va dirigido.			

Figura 22. Diseño formato de observación
Fuente: Elaboración propia

FORMATO DE OBSERVACIÓN – SUMMUM ENERGY S.A.S

ÁREA: PROCURA

FECHA: 05/04/2022

NOMBRE DEL INVESTIGADOR: KAREN MILDRETH HUNDA TORRES

PROYECTO: PLANEACIÓN LOGÍSTICA ESTRATÉGICA, EN EL ÁREA DE PROCURA DE LA EMPRESA SUMMUM ENERGY S.A.S, SUCURSAL YOPAL- CASANARE

HORA DE INICIO: 7:30 am **HORA DE TERMINACIÓN:** 10:30 am

OBJETIVO DEL FORMATO: Recolectar información respecto al problema de acumulación de SOLPED

CONDUCTAS A OBSERVAR	SI	NO	OBSERVACIÓN
Contestan de inmediato los compradores a cada una de las solicitudes de compra, generadas por las demás áreas.		X	Debido al poco personal y carga laboral que tiene que manejar cada uno de los compradores de la organización, es difícil mantener un adecuado despeje de las solpeds solicitadas día a día en la empresa, ya que deben suplir a toda una organización, con sedes en distintas partes del país. Generando acumulación de solped y dando prioridad solo a material o servicios de suma importancia para el funcionamiento de algún proyecto en proceso.
Se ha generado acumulación de SOLPED en los últimos años.	X		En el pasar de los años muchos factores como la reestructuración del área misma, ha generado una acumulación de las solped, presentando desde el año 2018 al 2021 ordenes sin contestar y material que nunca fue pedido.
Todos los colaboradores o trabajadores de la empresa conocen a los compradores del área procura.	X		Cada vez que entra un nuevo integrante a la familia SUMMUM, se presenta el área encargada de abastecer a la compañía, por ende, todo aquel trabajador o colaborador, que dentro de sus actividades requiere material o servicios, debe conocer a los miembros del área procura (Grupo cadena de abastecimiento), debido a que ha ellos debe realizar la solicitud de pedido en otras palabras la solped en el sistema de SAP.

Los trabajadores o colaboradores, conocen los lineamientos y grupos de compra pertenecientes a cada comprador.		X	Por lo general los trabajadores o colaboradores de SUMMUM, tienden a confundir los grupos de compra generando malas solicitudes. Lo que quiere decir que no tienen presente a que grupo pertenece cada comprador.
Los trabajadores centran su atención en conocer el proceso para montar una SOLPED a SAP.		X	Es muy seguido notar que los trabajadores que se encargan de montar solicitudes al sistema de SAP, no tienen la atención o conocimiento suficiente debido a las equivocaciones que cometen, generando retraso en la obtención del material o servicios por factores como: Eliminar la solped por mala solicitud, cambio de grupo debido a que no era el comprador encargado, etc.
Los trabajadores se toman el tiempo de averiguar los grupos de compra.		X	Es común recibir mensajes vía teams de parte de trabajadores interesados en dicha información, pero también se presenta que algunos no preguntan y cometen errores de solicitud.
Se han generado atrasos en proyectos, de la compañía por falta de material.		X	Debido a que SUMMUM ENERGY S.A.S, es muy comprometida con sus proyectos, prioriza las solicitudes de compra de cada proyecto.
Se han demorado en despachar material solicitado para proyectos vigentes.		X	Debido a que SUMMUM ENERGY S.A.S, es muy comprometida con sus proyectos, prioriza las solicitudes de compra de cada proyecto.
Existe un documento que especifique, el servicio o material que suministra cada proveedor.		X	No existe un documento con dichas especificaciones, pero si una base de datos con el nombre y contacto de todos los proveedores de la compañía. Dicho documento sería creado por cada comprador o practica (auxiliar).
Los proveedores invitados a cotizar, contestan de manera inmediata.		X	En el transcurso del día es común cotizar diferentes materiales o servicios, por ende, los proveedores tardan en contestar las solicitudes de la empresa, creando demora en la obtención del bien o servicio.

Se mantiene en bodega suministros necesarios para la base.		X	Por parte de bodega crean una solped de manera mensual, recopilando diferentes materiales que pueden llegar a ser requeridos en el transcurso del mes, pero debido a la acumulación de solped y demora de cotización por parte de los proveedores, no se puede abastecer en su totalidad, lo que ocasiona que muchas veces no tengan el material cuando lo solicitan en bodega.
Bodega maneja inventarios y control del material recibido, y a que proyecto o persona va dirigido.	X		Las personas encargadas de bodega son muy profesionales y mantienen un control respecto a las solicitudes de compra, órdenes de compra a proveedor y notas de entrada de material.

Figura 23. Formato de observación
Fuente: Elaboración propia

Luego del diseño del formato de observación, se procedió a realizar la descripción de cada una de las conductas planteadas en el mismo, obteniendo lo mostrado en la **Figura 22**. Formato de observación. Donde se puede evidenciar la problemática a tratar, tocando factores que han llevado a dicha acumulación y minimizando el flujo continuo de despacho de solicitudes de compra.

Se puede resaltar que muchos de los sub- problemas que conducen al problema principal se centra en el poco personal dentro del área de procura “Cadena de abastecimiento”, generando desatención en solicitudes poco importantes y solo centrándose en proyectos vigentes, lo que está mal debido a que mantener reaprovisionamiento continuo evitaría múltiples solpeds con el mismo material o servicio.

Dando continuidad al diagnóstico presente del área procura, se realizó una búsqueda en el sistema de SAP, donde se evidenciará atascamiento o acumulación referentes a las solicitudes realizadas al área en estudio.

Visualizar Solicitud pedido 5110000719

Resumen documento activo

Reaprovisiona Bodega 5110000719

Textos

Nota de cabecera

REAPROVISIONAMIENTO BODEGA YOPAL MARZO 2021
línea 540 se cierra, los repuestos mallard ya no se consiguen la fabrica fue cerrada.

Editor texto co... v

Texto tomado de Solicitud pedido (Nota de cabecera)

Pos.	Pos. I	P	Material	Texto breve	Cantidad	UM	T	Fecha entrega	Grupo artículos	Centro	Alma...	Gr.compras Solicitante	Prov
10			10000008	AMARRE PLASTICO 10" REF T10 FAST...	800	UN	D	23.03.2021	Ferretería d...	Summum Ener...	125		
20			10000009	AMARRE PLASTICO 6" REF T6 FAST-T...	500	UN	D	23.03.2021	Ferretería d...	Summum Ener...	125		
30			10000010	AMARRE PLASTICO 12" REF T12 FAST...	500	UN	D	23.03.2021	Ferretería d...	Summum Ener...	125		

Posición [10] 10000008, AMARRE PLASTICO 10" REF...

Datos del material Cantidades y fechas Valoración Fuente aprovisionam. Status Persona de contacto Textos Dirección entrega

Textos de posición

AMARRE PLASTICO 10" REF T10 FAST-TIE MARCA DEXSON

Figura 24. Reaprovisionamiento de bodega no generado P1
Fuente: Extraído sistema de SAP- SUMMUM ENERGY S.A.S

Visualizar Solicitud pedido 5110000816

Resumen documento activo

Reaprovisiona Bodega 5110000816

Textos

Nota de cabecera

REAPROVISIONAMIENTO BODEGA YOPAL NOVIEMBRE 2021

Editor texto co... v

Texto tomado de Solicitud pedido (Nota de cabecera)

Pos.	Pos. I	P	Material	Texto breve	Cantidad	UM	T	Fecha entrega	Grupo artículos	Centro	Alma...	Gr.compras Solicitante	Prov
130			10000212	HOJAS SEGUETA 12 NICHOLSON	100	UN	D	02.12.2021	Herram de co...	Summum Ener...	125		
140			10000237	MANILA NYLON DE 3/8"	50	M	D	27.11.2021	Ferretería d...	Summum Ener...	125		
150			10000246	LIDA AGUA GRANO 240 (PLIEGO)	100	UN	D	02.12.2021	Eq sum Trit...	Summum Ener...	125		

Posición [10] 10000008, AMARRE PLASTICO 10" REF...

Datos del material Cantidades y fechas Valoración Fuente aprovisionam. Status Persona de contacto Textos Dirección entrega

Textos de posición

AMARRE PLASTICO 10" REF T10 FAST-TIE MARCA DEXSON

Figura 25. Reaprovisionamiento de bodega no generado P2
Fuente: Extraído sistema de SAP- SUMMUM ENERGY S.A.S

Como se observa en la figura 20 y 21 se ha venido presentando un atrasamiento en el reaprovisionamiento de bodega, generando demora en entrega de herramientas o material en general, utilizado dentro de la base en labores diarios. Lo que puede generar tensión entre trabajadores (remitentes del bien o servicio) y el comprador en cuestión. Por otra parte, esto conlleva a demoras en despegue de pequeños proyectos o actividades de instrumentación. El reaprovisionamiento de bodega es fundamental, debido a que desde esta área se distribuye a las diferentes sucursales de la empresa a nivel nacional, en pocas palabras retrasar la cotización del material requerido no solo influye en el buen funcionamiento del área de compras (procura), si no que puede llegar a tener consecuencias respecto a trabajos vigentes.

8.1.3 Actividad 3: Construcción del análisis DOFA y CAME, materializando lo investigado.

Para finalizar con la fase diagnostica se procedió a crear la matriz DOFA con la información recolectada en incisos anteriores, además se tuvo en cuenta observaciones obtenidas durante la instancia de la práctica. En la tabla 2 se puede evidenciar factores internos como externos, dentro del proceso de acumulación de las solpeds del área de procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S, reluciendo debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que se pueden llegar a presentar si dicho problema no mejora.

Tabla 2. Matriz DOFA
Fuente: Elaboración propia

Factores Internos		Factores Externos	
Debilidades 1. Falta de auxiliares para cada vendedor. 2. Lineamientos de compras y contratación desactualizados. 3. Demasiada carga laboral. 4. Desmotivación del personal. 5. Falta de capacitaciones al personal (trabajadores), para informar quienes son los compradores, que grupos de compra manejan, y cuál es la forma correcta de montar la SOLPED a SAP. 6. Falta de seguimiento en el sistema. 7. Falta de depuración del sistema, respecto a pedidos de años anteriores. 8. Falta de planeación.			Oportunidades 1. Gran reconocimiento y favoritismo frente a maestros proveedores. Generando fidelización. 2. Convenios con otras entidades. (Ecopetrol) 3. Involucrar todos los interesados en la toma de decisiones.
	D	O	
Fortalezas 1. Comunicación activa entre comparadores, grupo cadena de abastecimiento. 2. Reuniones semanales para retroalimentar y observar sucesos del área. 3. Actas de seguimiento de procesos pendientes. 4. Espacios adecuados para cada comprador. 5. Seguimientos entre compradores. 6. Canales de comunicación activos (correo corporativo o teams) 7. Políticas y normas actualizadas.	F	A	Amenazas 1. Retiro de proveedores por pocas órdenes de compra. 2. Altercado con aliados proveedores, debido a demorar en facturación. 3. Desacuerdos con las demás áreas, por mala cotización y demora de llegada del material requerido. 4. No saber en qué condiciones están las maquinas solicitadas en prestación de servicios (alquiler)

Nota: Al realizar la matriz DOFA, se puede resaltar que, gracias a la reestructuración presente del área en cuestión, se ha podido mejorar la comunicación entre comparadores, resaltando las dificultades que presenta cada uno de ellos y de ese modo aportar de en posibles soluciones. A corto plazo depuración del sistema de SAP con el objetivo de cumplir metas planteadas.

Del mismo modo se realiza el análisis CAME, como herramienta que permita detallar más afondo cada uno de los factores que impactan una organización, evidenciado en la tabla 3, plasmando estrategias que pueden llevar a una posible solución, del problema detectado dentro del área procura, permitiendo corregir las debilidades, afrontar las amenazas, fortaleciendo oportunidades y manteniendo las fortalezas.

Tabla 3. Análisis CAME
Fuente: Elaboración propia

Corregir			Afrontar
1. Mejor comunicación entre el área procura con los trabajadores de la organización, encargados de subir los requerimientos a la plataforma SAP. 2. Gestionar recursos financieros con el propósito de maximizar el personal del área. 3. Actualizar documentación del área referente al grupo de cadena de abastecimiento. 4. Impulsar la importancia de la comunicación entre compradores y auxiliares de procura. 5. Realizar charlas, difusiones, asesorías, etc. Respecto al correcto formulamiento de las solpeds. 6. Difundir de manera periódica los grupos de compra y a que comprador pertenece.			1. Actualización de lineamientos y documentación general, referente al grupo de cadena de abastecimiento. 2. Comunicación amplia con los trabajadores 3. Desconocimiento de los grupos de compra y a que comprador pertenece. 4. Readecuación de solpeds por mal requerimiento del colaborador, aliado o trabajador. 5. Demora de cotizaciones por parte de proveedores. 6. Demora en la comunicación, referente a las notas de entrada de bienes o servicios, a mano de área o persona que recibió.
	C	A	

Mantener	M	E	Explorar
1. Fortalecimiento y comunicación semanal en el grupo de cadena de abastecimiento. 2. la participación de los pasantes procura (auxiliares), en las reuniones del grupo de abastecimiento. 3. Control y seguimiento de lineamientos de compra y contratación. 4. Canales de comunicaron grupo en teams. 5. Inspección de legalizaciones, referentes a rendición de cuentas de servicios y bienes prestados a SUMMUM ENERGY S.A.S.			1. Fortalecer la relación proveedor empresa, con el propósito de generar fidelidad. 2. Espacios de participación y preguntas por parte del personal de las demás áreas. 3. Reorganización y depuración de los procesos no concluidos.

8.2 Fase II: Plan estratégico logístico

El plan estratégico se realizó con el fin de tomar medidas que puedan generar mayor eficacia y agilidad a la hora de cumplir con una solicitud de pedido, generando posibles soluciones ante el problema detectado en el área de procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S.

8.2.1 Actividad 4: Formular el plan estratégico logístico para el área procura de la empresa

Como consiguiente una vez realizado la recolección de información y análisis del diagnóstico del área procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S, con ayuda de herramientas de ingeniería como el análisis DOFA y CAME, se inició a definir los problemas detectados, aquellos que permitieron dar inicio a establecer y proponer las acciones de mejora que permitan minimizar el impacto negativo del área impidiendo el buen funcionamiento y agilidad de los procesos, como se muestra en la **Tabla 4**.

Tabla 4. Problemas detectados y acciones de mejora**Fuente: Elaboración propia**

Problemas detectados		Acciones de mejora
Problema	Herramienta	
Desconocimiento de los grupos de compra.	Revisión documental (Entrevista, observación)	Generar capacitaciones o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra.
La empresa no cuenta con una política o documento que indique pasos a seguir para una correcta creación de SOLPED.	Revisión documental (observación)	Creación del manual de procedimiento, de la correcta creación de solped.
Disminución del personal encargado de compras.	Entrevista	Contratación de 2 pasantes en base Yopal, para reducir la acumulación y carga laboral.
No existe un documento exacto que especifique servicio y alcance de cada proveedor o lista de proveedores de cada comprador.	Formato de observación	Actualización de datos y diseño de base de datos que indique los proveedores que maneja cada comprador.
Demora en cotizaciones por parte de los proveedores invitados a cotizar.	Formato de observación	Realizar charlas y capacitaciones, con el fin de mejorar la comunicación con el área de facturación.
Lineamientos y documentación del grupo de cadena de abastecimiento desactualizado.	Entrevista	Actualización de datos correspondientes al proveedor, teléfono, correo, dirección, etc. y diseñar una base de datos que categorice los proveedores por servicios a prestar.

Como paso a seguir, en base a la tabla 4 se realizará la priorización de las acciones de mejora, con el fin de ejercer en las principales causales del problema.

Tabla 5. Priorización de acciones de mejora**Fuente: Elaboración propia**

Nº	Acción de mejora	Dificultad	Plazo	Impacto	Priorización
1	Generar capacitaciones o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra.	4-Ninguna	4- Inmediato	4- Mucho	10
2	Creación del manual de procedimiento de la correcta creación de solped.	3- Poca	4- Inmediato	4- Mucho	9
3	Contratación de 2 pasantes en base Yopal, para reducir la acumulación y carga laboral.	2-Bastante	3- Corto	4- Mucho	8
4	Actualización de datos y diseño de base de datos que indique los proveedores que maneja cada comprador.	2-Bastante	2- Medio	4- Mucho	8
5	Realizar charlas y capacitaciones, con el fin de mejorar la comunicación con el área de facturación.	2-Bastante	4- Inmediato	4- Mucho	10
6	Actualización de datos correspondientes al proveedor, teléfono, correo, dirección, etc. y diseñar una base de datos que categorice los proveedores por servicios a prestar.	4-Ninguna	3- Corto	4- Mucho	10
Dificultad: (De 1 a 4): 1-Mucha; 2-Bastante; 3- Poca; 4- Ninguna Plazo de implantación: (De 1 a 4): 1-Largo; 2-Medio; 3- Corto; 4- Inmediato Impacto: (De 1 a 4): 1-Ninguno; 2-Poco; 3- Bastante; 4- Mucho					

Nota: La priorización de acciones de mejora permiten a la empresa SUMMUM ENERGY S.AS, tener más claramente las acciones indispensables que deben ser implementadas de manera inmediata, para mitigar el problema principal. A continuación, en la Tabla 6 se evidenciará las acciones de mejora ordenadas de forma descendente.

Tabla 6. Orden de priorización de acción de mejora
Fuente: Elaboración propia

N°	Acción de mejora	Priorización
1	Generar capacitaciones o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra.	10
2	Realizar charlas y capacitaciones, con el fin de mejorar la comunicación con el área de facturación	10
3	Actualización de los lineamientos de compras y contratación, al igual que documentación de facturación.	10
4	Creación del manual de procedimiento de la correcta creación de solped.	9
5	Contratación de 2 pasantes en base Yopal, para reducir la acumulación y carga laboral.	8
6	Actualización de datos correspondientes al proveedor, teléfono, correo, dirección, etc. y diseñar una base de datos que categorice los proveedores por servicios a prestar.	8

Tomando como referencia la tabla anterior número 6, se puede captar que la acción de mejora inicial con 10 puntos, es la de “Generar capacitaciones o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra”, debido a que esto mejoraría la adecuación de las solped y que sea cargada al comprador adecuado, por otra parte, con igual importancia es definir, señalar causas y consecuencias que trae saltar el procedimiento de compras, debido a que evitaría sobre carga laboral con legalizaciones de servicios o bienes adquiridos anteriormente, al igual que gestionar mayor desempeño en el área de facturación y dar tiempos exactos de pagos, beneficiando al área debido a que los proveedores no tendrían problemas con las

cuentas de cobros referente a servicios o bienes suministrados, generando mayor fidelidad a la compañía por su cumplimiento en pagos, lo que llevaría a cambios como la rápida cotización de pendientes agilizando el paso de las solpeds. Otra acción de mejora con gran importancia es la actualización de los lineamientos de compras y contratación, al igual que documentación de facturación, ya que evitarían preguntas constantes tanto de proveedores ya contratados, con los que quieren pertenecer a maestro de proveedores SUMMUM.

Como punto final están las mejoras con 8 puntos, que es el programa de pasantes o auxiliares a compradores y diseñar una base de datos que indique los proveedores que maneja cada comprador, situadas con esa puntuación debido a que no son tan indispensables, pero si necesarias para lograr mejores resultados dentro del área de procura (cadena de abastecimiento).

8.2.1.1 Propuesta de plan estratégico y mejoramiento para el área procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S.

Finalmente, luego de la recolección de información tanto como de fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas, y sobre todo definir el problema principal y sub-problemas que llevan a ello, dentro del área de procura (cadena de abastecimiento) de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S base Yopal/ Casanare. Se procedió a definir y direccionar la propuesta del plan estratégico, permitiendo generar ideas para construir una posible solución del área., para este efecto, se crearon acciones de mejora a corto plazo enfocados al mejoramiento operativo de la sucursal Yopal, que ha futuro puede generar avances significativos en su funcionamiento y agilidad de despacho.

El plan estratégico logístico que se presentara a continuación presenta inicialmente un diagnóstico de la sucursal, mostrando el estado actual como metas y objetivos trazados para la mejora en la agilidad de las SOLPED'S, donde los indicadores KPI'S se clasifican en cada uno de

los resultados, resaltando la importancia de la mejora y en pro del desarrollo de las actividades óptimas para las acciones de mejora.

El plan comprenderá la siguiente estructura:

- Análisis actual
- Objetivos a corto plazo
- Actividades para lograr los objetivos
- Tiempos
- Recursos necesarios
- Responsables de realizar las actividades y seguimiento del cumplimiento de objetivos.
- Indicadores
- Financiación “Análisis financiero”

8.2.1.1.1 Análisis situación actual

Partiendo de la situación actual del área de procura (cadena de abastecimiento), base Yopal de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S, se presenta la **tabla 7** relacionando problema, causa y efecto.

Tabla 7. Matriz problema, causa y efecto
Fuente: Elaboración propia

Problema	Causa	Efecto	Solución
Desconocimiento de los grupos de compra.	Falta de socializaciones de los mismos y pregunta por parte de los solicitantes.	Sobrecarga para los compradores al solicitar el cambio de grupo de la solicitud.	Generar capacitaciones o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra.
La empresa no cuenta con una política o documento que indique pasos a seguir para una	Poco personal y gestión para la	Constantes solped anuladas por mal	Creación del manual de procedimiento correcta creación de solped.

correcta creación de SOLPED.	creación del lineamiento.	solicitud en el sistema de SAP.	
Disminución del personal encargado de compras.	Reestructuración del área, debido a la pandemia COVID-19, y problemática interna.	Acumulación de las solpeds y poca depuración del sistema, referentes a años anteriores.	Programa de pasantes o auxiliares a compradores.
No existe un documento exacto que especifique servicio y alcance de cada proveedor o lista de proveedores de cada comprador.	Falta de personal en el área de procura y falta de tiempo para los compradores.	Retraso en cotizaciones por parte de nuevos aprendices, ya que deben revisar y aprender cuales son los proveedores SUMMUM.	Diseñar una base de datos que indique los proveedores que maneja cada comprador.
Demora en cotizaciones por parte de los proveedores invitados a cotizar.	Disgusto con el área de facturación por poca comunicación respecto a los tiempos de pago.	Demora en generar orden de compra y por ende, en suministrar el bien o el servicio al proyecto o solicitante.	Realizar charlas y capacitaciones, con el fin de mejorar la comunicación con el área de facturación.
Lineamientos y documentación del grupo de cadena de abastecimiento desactualizado.	Reestructuración del área, debido a la pandemia COVID-19, y problemática interna.	Confusión entre el área de cadena de abastecimiento y maestro de proveedores.	Actualización de datos correspondientes al proveedor, teléfono, correo, dirección, etc. y diseñar una base de datos que categorice los proveedores por servicios a prestar.

8.2.1.1.2 Objetivos a corto plazo

Área: Procura (Cadena de abastecimiento)

- Orientar a la comunidad de trabajadores al conocimiento de los grupos de compra y respectivo comprador.

- Priorizar a la compañía frente a maestro de proveedores, creando fidelidad.
- Garantizar información concreta y explícita a proveedores y posibles proveedores.
- Determinar acción de mejora que permita la óptima creación de solicitudes de pedido.
- Aumentar los niveles de productividad y eficiencia en el despacho de SOLPED'S.
- Exponer organizadamente maestro de proveedores SUMMUM y servicios a prestar.

8.2.1.1.3 Actividades para lograr los objetivos

Actividad para lograr el 1 objetivo.

- Diseñar y seleccionar espacio para la capacitación.
- Dictar capacitación a las demás áreas.
- Crear el correo de difusión.
- Difundir el correo a la organización

Actividad para lograr el 2 objetivo.

- Revisar órdenes de compra por facturar.
- Indagar el motivo de la no facturación.
- Comunicar vía telefónica, correo corporativo, teams, etc. Los pendientes del proveedor, que no le permiten el pago oportuno.

Actividad para lograr el 3 objetivo.

- Revisión de los documentos actuales.
- Reunión del grupo de cadena de abastecimiento.
- Gestionar al área legal formatos anteriores para actualización.
- Sustentar y socializar ajustes y proceder a solicitar firmas necesarias.

Actividad para lograr el 4 objetivo.

- Recopilar pasos a seguir para una buena creación de solped.
- Formular el manual de procedimiento.
- Compartir el manual de procedimiento.

Actividad para lograr el 5 objetivo.

- Gestionar al área de TDO la necesidad de personal.
- Socializar con el líder de compras el tema de pasantes.

Actividad para lograr el 6 objetivo.

- Recopilar listado de proveedores activos.
- Categorizar según servicio o bien a prestar.
- Dividir en grupos según necesidad de los compradores.
- Crear base de datos o facilitar listado a compradores.

A continuación de manera explícita encontraran cada una de las diferentes acciones, actividades, recursos, responsables, entre otros.

Tabla 8. Plan estratégico para la mejora de acumulación de SOLPED'S
Fuente: Elaboración propia

PLAN ESTRATEGICO PARA LA MEJORA DE ACUMULACIÓN DE SOLPEDS										
Acción de mejora	Objetivos	Actividades	Responsables de las actividades	Tiempos (Inicial-final)	Recursos necesarios	Responsable de seguimiento	Indicadores de desempeño	Porcentaje de meta	Financiación \$	Cumple/ No cumple
1. Generar capacitación o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra.	Orientar a la comunidad de trabajadores al conocimiento de los grupos de compra y respectivo comprador.	1.1 Diseñar y seleccionar espacio para la capacitación. 1.2 Dictar capacitación a las demás áreas. 1.3 Crear el correo de difusión. 1.4 Difundir el correo a la organización	Grupo cadena de abastecimiento o (área procura)	1 mes	Planillas de asistencia, ayudas didácticas para la charla, computador, correo corporativo, disposición de personal	Grupo cadena de abastecimiento	Número de asistentes a la capacitación/ Número de personal invitado Número de correos con indicativo de recibido/ Número de correos enviados	80%	0	

2. Realizar charlas y capacitaciones , con el fin de mejorar la comunicación con el área de facturación.	Priorizar a la compañía frente a maestro de proveedores, creando fidelidad.	2.1 Revisar órdenes de compra por facturar. 2.2 Indagar el motivo de la no facturación. 2.3 Comunicar vía telefónica, correo corporativo, teams, etc. Los pendientes del proveedor, que no le permiten el pago oportuno.	Grupo cadena de abastecimiento o (área procura) Área de contabilidad	1 mes	Computador, Correo corporativo, Teams	Grupo cadena de abastecimiento	Número de personal de las dos áreas que asisten a las charlas / Número de personal citado	70%	0	
3. Actualización de los lineamientos de compras y contratación, al igual que documentación de facturación.	Garantizar información concreta y explícita a proveedores y posibles proveedores.	3.1 Revisión de los documentos actuales. 3.2 Reunión del grupo de cadena de abastecimiento. 3.3 Gestionar al área legal formatos anteriores para actualización. 3.4 Sustentar y socializar ajustes y proceder a solicitar firmas necesarias.	Grupo cadena de abastecimiento o (área procura) Área legal	2 meses	Computador, Correo corporativo, Teams	Grupo cadena de abastecimiento	Número de lineamientos actualizados/ Número de lineamientos totales	100%	0	
4. Creación del manual de procedimiento , de la correcta creación de solped.	Determinar acción de mejora que permita la óptima creación de solicitudes de pedido.	4.1 Recopilar pasos a seguir para una buena creación de solped. 4.2 Formular el manual de procedimiento. 4.3 Compartir el manual de procedimiento.	Grupo cadena de abastecimiento o (área procura)	1 mes	Económicos Computador, Correo corporativo, Teams, disponibilidad de personal	Grupo cadena de abastecimiento	Número de trabajadores con acceso al manual/ Número total de trabajadores que no conocen el proceso de creación de solped.	100%	260.000	
5. Contratación de 2 pasantes en base Yopal, para reducir la acumulación y carga laboral	Aumentar los niveles de productividad y eficiencia en el despacho de SOLPED'S.	5.1 Gestionar al área de TDO la necesidad de personal. 5.2 Socializar con el líder de compras el tema de pasantes.	Grupo cadena de abastecimiento o (área procura) Área de TDO Líder de compras	4 meses	Económicos Computador, Correo corporativo, Teams	Grupo cadena de abastecimiento	Número de pasantes contratados / Número de pasantes que se deben contratar Número de pedidos despachados/ Número total de pedidos ingresados al sistema de SAP	80%	2.525.000,00	
6. Actualización de datos correspondientes al proveedor telefonía, correo, dirección, etc y diseñar una base de datos que categorice los proveedores por servicios a prestar.	Exponer organizadamente maestro de proveedores SUMMUM y servicios a prestar.	6.1 Recopilar listado de proveedores activos. 6.2 Categorizar según servicio o bien a prestar. 6.3 Dividir en grupos según necesidad de los compradores. 6.4 Crear base de datos o facilitar listado a compradores.	Grupo cadena de abastecimiento o (área procura) Maestro de proveedores	4 meses	Computador, Correo corporativo, Teams, disponibilidad de personal	Grupo cadena de abastecimiento	Número de proveedores seleccionados para cotizar/ Número total de proveedores registrados en maestro de proveedores SUMMUM Base de datos actualizada	80% 100%	82.111,81	

Hacer clic aquí para ampliar la información

8.3 Fase III: Análisis financiero y presentación

Summum energy s.a.s, es una compañía dedicada a prestar servicios petroleros teniendo grandes clientes como Ecopetrol, para el óptimo desarrollo de cada uno de los proyectos se necesita diferentes instrumentaciones, maquinaria, EPP'S, químicos, entre otros. Es donde entra el área de procura “Cadena de abastecimiento”, en la cual se basa este proyecto base Yopal/Casanare.

Debido al problema evidente, anteriormente se plasmó un plan estratégico tabla 8 que busca minimizar la acumulación de solicitudes de pedido.

8.3.1 Indicadores de rentabilidad

8.3.1.1 Costos de la propuesta

A continuación, en la tabla 9 se relacionan algunos costos que la empresa tendría que cubrir para erradicar o sobrellevar el problema principal. Los costos se encuentran definidos por:

- Creación de manual
- Salario 2 personas
- Membrecía base de datos

Como inicio del estudio financiero en la tabla 9, se plasman aquellas actividades que necesitan financiación, para poder implementar cada uno de los objetivos propuestos en el plan estratégico, estos costos resultan ser la base y soporte para el adecuado desarrollo del plan.

Se plasma la cantidad de veces que es necesaria la inversión y la periodicidad con la que se debe realizar el pago, con el fin de obtener los mejores resultados, según lo determinado dentro del plan estratégico:

Tabla 9. Costos de la propuesta
Fuente: Elaboración propia

Actividad	Costo unitario	Cantidad	Unidad	Periodicidad	Costo total anual
Creación de manual	\$260.000	1	Manual	Un solo pago	\$260.000
Salario 2 personas (pasantes)	\$1.262.500	2	Personal	Mensual	\$30.300.000
Membrecía base de datos	\$82.111,81	1		Mensual	\$985.341,72

En la tabla 10, se expresa el costo anual que representaría para la organización la inversión inicial de la implementación del plan anteriormente enseñado:

Tabla 10. Especificación de Costos
Fuente: Elaboración propia

COSTOS		
Acción de mejora	Costo Anual	Justificación
Creación de manual o procedimiento, de la correcta creación de solped tanto virtual como físico.	\$ 260.000 Solo un pago	Contratación por orden de servicio a entidad externa de la organización.
Contratación de 2 pasantes en base Yopal.	\$1.262.500	Contratación por orden de servicio.
Actualización de datos y diseño de base de datos que indique los proveedores que maneja cada comprador.	\$82.111,81	Contratación por orden de servicio a entidad externa de la organización.
Total Anual	\$ 31.545.341,72	

Los costos representados anteriormente corresponden a la inversión inicial que se deben realizar en el área de procura, de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S, con el fin de cumplir con el plan propuesto, representando una suma de \$ 31.545.341,72 en el primer año.

8.3.1.2 Beneficio de la propuesta

Al implementar satisfactoriamente el plan estratégico este conllevaría con el beneficio, los cuales serían:

- Mejoramiento de requerimientos de solicitud de pedido (solped).
- Menos carga laboral y flujo continuo de las órdenes de compra.
- Mejoramiento en los procesos de cotización por organización de proveedores.

Los cuales retribuirían satisfactoriamente a la organización, obteniendo ingresos satisfactorios como se muestra a continuación:

Tabla 11. Beneficios mensuales y anuales
Fuente: Elaboración propia

BENEFICIO		
Justificación	Beneficio mensual	Beneficio anual
Mejoramiento de requerimientos de solicitud de pedido (solped).	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Menos carga laboral y flujo continuo de las órdenes de compra.	\$ 1.000.000	\$12.000.000
Mejoramiento en los procesos de cotización por organización de proveedores.	\$2.500.000	\$30.000.000
TOTAL BENEFICIOS	\$4.000.000	\$48.000.000

Al indagar sobre los beneficios se obtiene un monto de \$48.000.000, que indica lo que obtendría la organización, si implementa el plan estratégico propuesto.

8.3.1.3 Costo/ Beneficio

Al determinar tanto costos como beneficios, se procede a aplicar el primer indicador de rentabilidad, costo/ beneficio:

$$\frac{B}{C} = \frac{VAI}{VAC}$$

Ecuación 1 Costo/ Beneficio

$$\frac{B}{C} = \frac{\$48.000.000}{\$31.545.341,72}$$

$$\frac{B}{C} = 1.52$$

Obteniendo un resultado de 1.52, valor mayor a 1, lo que nos indica que el proyecto es viable, presenta un mayor número de beneficios en relación a los costos del mismo. Por cada peso invertido se obtiene un beneficio de 0.52 pesos.

8.3.1.4 Flujo de efectivo

Obteniendo el costo como beneficio de la implementación del plan, se genera una proyección a 5 años respecto a la inflación, con el propósito de obtener el flujo de efectivo anual y cambiante en el tiempo:

En la tabla 12, se puede observar la variación del costo respecto al estimado de la inflación:

Tabla 12. Costos anuales proyectados
Fuente: Elaboración propia

AÑO	PERIODO	INVERSIÓN INICIAL	COSTO TOTAL	PRONÓSTICO DE LA INFLACIÓN	INFLACIÓN	COSTO TOTAL
2022	0	\$ 31.545.341,72				\$31.545.341,72
2023	1		\$ 31.545.341,72	2.7%	\$851.724,23	\$32.397.065,95
2024	2		\$32.397.065,95	3.3 %	\$1.069.103,18	\$33.466.169,13
2025	3		\$33.466.169,13	3.7%	\$1.238.248,26	\$34.704.417,39
2026	4		\$34.704.417,39	3.7%	\$1.284.063,443	\$35.988.480,83
2027	5		\$35.988.480,83	3.7%	\$1.331.573.791	\$37.320.054,62

En la tabla 13, se puede observar la variación del beneficio respecto al estimado de la inflación:

Tabla 13 Beneficios anuales proyectados

Fuente: Elaboración propia

AÑO	PERIODO	BENEFICIO	PRONÓSTICO DE LA INFLACIÓN	INFLACIÓN	BENEFICIO TOTAL
2023	1	\$48.000.000	2.7%		\$48.000.000
2024	2	\$48.000.000	3.3 %	\$1.584.000	\$49.584.000
2025	3	\$49.584.000	3.7%	\$1.834.608	\$51.418.608
2026	4	\$51.418.608	3.7%	\$1.902.488,496	\$53.321.096,5
2027	5	\$53.321.096,5	3.7%	\$1.972.880,57	\$55.293.977,07

Luego de realizar la proyección del costo y beneficio, se plasma en la tabla 14 de una manera más detallada el flujo de efectivo durante la periodicidad determinada:

Tabla 14. Flujo de efectivo en los próximos 5 años

Fuente: Elaboración propia

PERIODO	EGRESOS	INGRESOS	INGRESOS NETOS	INVERSIÓN INICIAL
2022				\$31.545.341,72
2023	\$32.397.065,95	\$48.000.000	\$15.602.934,05	
2024	\$33.466.169,13	\$49.584.000	\$16.117.830,87	
2025	\$34.704.417,39	\$51.418.608	\$16.714.190,61	
2026	\$35.988.480,83	\$53.321.096,5	\$17.332.615,67	
2027	\$37.320.054,62	\$55.293.977,07	\$17.973.922,45	

Para mayor comprensión se realizó el diagrama de flujo de efectivo o flujo de caja neto, con el propósito de observar el funcionamiento del efectivo, tanto en sus ingresos como egresos, en el transcurso de los 5 años proyectados:

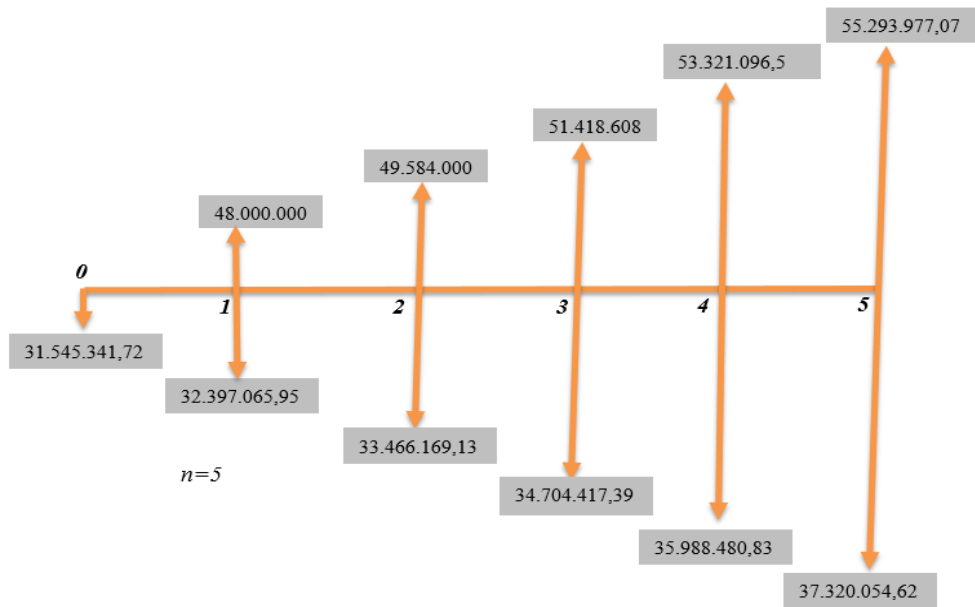


Figura 26. Flujos de caja o efectivo

Fuente: Elaboración propia

8.3.1.4.1 Flujo de efectivo neto

Después de realizar el flujo de efectivo o flujo de caja, se representa a continuación el flujo de efectivo neto, que representa las ganancias anuales respecto a los ingresos y egresos, que conllevaría la aplicación del plan estratégico:

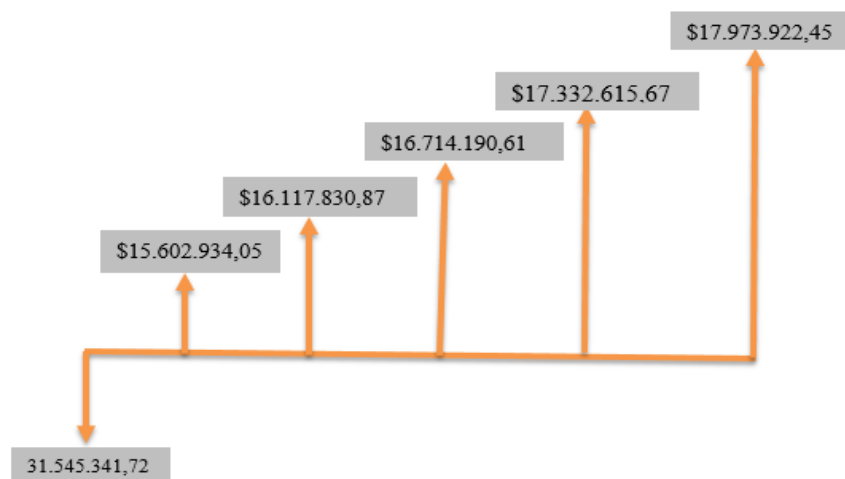


Figura 27. Flujo de efectivo neto

Fuente: Elaboración propia

8.3.2 Tasa mínima de aceptación rentable (TMAR)

Se calcula la TMAR, con el objetivo de determinar u observar, si el proyecto le puede generar ganancias o no, a la compañía. Donde se le pregunto al jefe directo del área de procura base Yopal, cuál sería el porcentaje de tasa mínima de aceptación, que estarían dispuestos a obtener para invertir en el plan estratégico propuesto. Exponiendo un porcentaje de premio al riesgo de 5%.

Por otra parte, se realizó el promedio de la inflación estimada anteriormente, arrojando un valor de 3.42%.

Fórmula para hallar la TMAR:

$$\text{TMAR} = \% \text{ de inflación} + \% \text{ Premio al riesgo}$$

$$\text{TMAR} = 3.42\% + 5\%$$

$$\text{TMAR} = 8.42\%$$

8.3.3 Valor presente neto (VPN)

Para la elaboración del plan estratégico la inversión inicial es de \$31.545.341,72. Donde anteriormente se puede observar en el diagrama de flujo de efectivo neto figura 26. Con una tasa de oportunidad del 8.42% anual, durante un periodo de 5 años.

Como consiguiente se implementó la fórmula de valor presente neto, con el fin de determinar si es viable o no la inversión.

$$VPN = \sum_{t=0}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

Ecuación 2. VPN (Valor presente neto)

$$VPN = -31.545.341,72 + \frac{15.602.934,05}{(1 + 0.0842)^1} + \frac{16.117.830,87}{(1 + 0.0842)^2} + \frac{16.714.190,61}{(1 + 0.0842)^3} + \frac{17.332.615,67}{(1 + 0.0842)^4} + \frac{17.973.922,45}{(1 + 0.0842)^5}$$

$$\mathbf{VPN= \$34.213.470,7}$$

Al obtener el resultado podemos concluir que el proyecto sería viable, respecto a la inversión inicial, debido que, al medir los flujos de los ingresos y egresos, quedaría ganancia, en un periodo de 5 años.

8.3.4 Tasa interna de retorno (TIR)

Como paso a seguir se aplicó la tasa interna de retorno, este porcentaje ayudara a decidir la viabilidad o no del proyecto de inversión. Por otra parte, la TIR también representa la tasa de rentabilidad que puede pagar por los dineros invertidos en el plan.

Aplicando la fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Ecuación 3. Tasa interna de retorno

$$VAN = -31.545.341,72 + \frac{15.602.934,05}{(1 + i)^1} + \frac{16.117.830,87}{(1 + i)^2} + \frac{16.714.190,61}{(1 + i)^3} + \frac{17.332.615,67}{(1 + i)^4} + \frac{17.973.922,45}{(1 + i)^5}$$

✓ Para un $i = 8.42\%$

$$VAN = -31.545.341,72 + \frac{15.602.934,05}{(1 + 0.0842)^1} + \frac{16.117.830,87}{(1 + 0.0842)^2} + \frac{16.714.190,61}{(1 + 0.0842)^3} + \frac{17.332.615,67}{(1 + 0.0842)^4} + \frac{17.973.922,45}{(1 + 0.0842)^5}$$

$$\mathbf{VAN= \$ 34.213.470,7}$$

✓ Para un $i = 45 \%$

$$VAN = -31.545.341,72 + \frac{15.602.934,05}{(1 + 0.45)^1} + \frac{16.117.830,87}{(1 + 0.45)^2} + \frac{16.714.190,61}{(1 + 0.45)^3} + \frac{17.332.615,67}{(1 + 0.45)^4} + \frac{17.973.922,45}{(1 + 0.45)^5}$$

$$\text{VAN} = \$-911.014,52$$

Paso siguiente se aplica la formula TIR:

$$\text{TIR} = i1 + (i2 - i1) \left(\frac{\text{VAN1}}{\text{VAN1} - \text{VAN2}} \right)$$

Ecuación 4. TIR

$$\text{TIR} = 0.0842 + (0.45 - 0.0842) \left(\frac{34213470,7}{34213470,7 - (-911014,52)} \right)$$

$$\text{TIR} = 0.44$$

$$\text{TIR} = 44\%$$

Al remplazar en la ecuación se obtiene una tasa interna de retorno de 44%, lo cual nos indica que implementar un plan estratégico dentro del área de procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S es viable, debido que mayor TIR es mayor que la TMAR, lo que indica mayor rentabilidad.

8.3.5 Periodo de recuperación de la inversión

Como paso final del estudio financiero, se halla el periodo de recuperación de la inversión, ya que nos permite visualizar una precisión en años, meses y días del dinero utilizado. Por eso se implementa la siguiente ecuación:

$$\text{PRI} = \frac{1}{\text{TIR}}$$

Ecuación 5. Periodo de recuperación de la inversión

$$\text{PRI} = \frac{1}{0.44}$$

$$PRI = 2.27$$

Tabla 15. Periodo de recuperación de retorno(PRI)

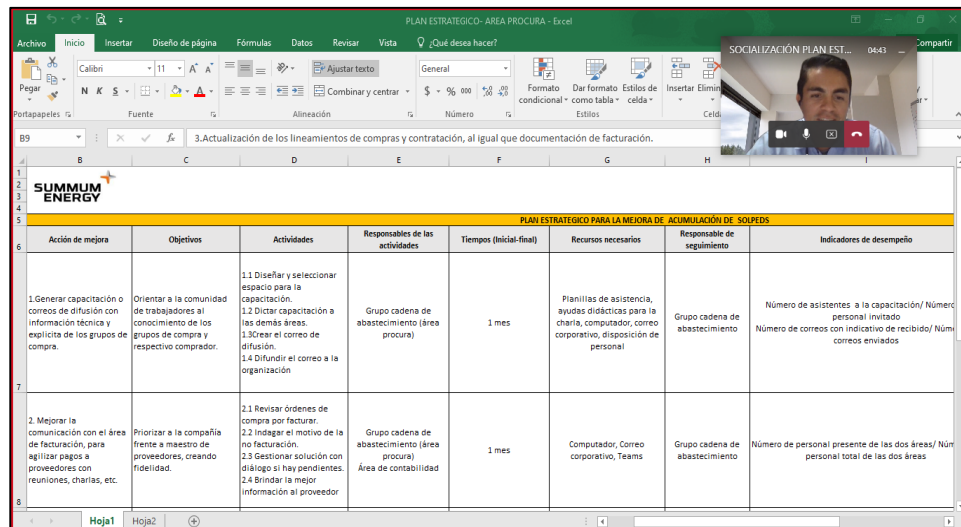
Fuente: Elaboración propia

PRI	2.27	2 años
	$0.27 \times 12 = 3.24$	3 meses
	$0.24 \times 30 = 7.2$	7 meses

Después de realizar los cálculos reflejados en la tabla 15, se puede decir que el tiempo de recuperación de la inversión es de 2 años, 3 meses y 7 días. Lo que nos indica que, en ese transcurso de tiempo, la cantidad de dinero entrante es igual a la inversión inicial de la elaboración y ejecución del plan estratégico.

8.3.6 Actividad 6: Proponer el plan estratégico al jefe del área procura para su aceptación.

Se presentó la propuesta del plan estratégico al jefe directo del área procura base Yopal/ Casanare, el especialista José Leonardo Mateus Rosas, a quien se le sustento y aprobó el plan. Aparte de la socialización se dialogó sobre las mejoras que se pueden implementar de manera inmediata. En la figura 29, se evidencia la aceptación.



PLAN ESTRATEGICO PARA LA MEJORA DE ACUMULACIÓN DE SOPEDES							
Acción de mejora	Objetivos	Actividades	Responsables de las actividades	Tiempos (Inicial-final)	Recursos necesarios	Responsable de seguimiento	Indicadores de desempeño
1. Generar capacitación o correos de difusión con información técnica y explícita de los grupos de compra.	Orientar a la comunidad de trabajadores al conocimiento de los grupos de compra y respectivo comprador.	1.1 Diseñar y seleccionar espacio para la capacitación. 1.2 Dictar capacitación a las demás áreas. 1.3 Crear el correo de difusión. 1.4 Difundir el correo a la organización	Grupo cadena de abastecimiento (área procura)	1 mes	Planillas de asistencia, ayudas didácticas para la charla, computador, correo corporativo, disposición de personal	Grupo cadena de abastecimiento	Número de asistentes a la capacitación/ Número personal invitado Número de correos con indicativo de recibido/ Número correos enviados
2. Mejorar la comunicación con el área de facturación, para agilizar pagos a proveedores con reuniones, charlas, etc.	Priorizar a la compañía frente a maestro de proveedores, creando fidelidad.	2.1 Revisar órdenes de compra por factura. 2.2 Indagar el motivo de la no facturación. 2.3 Gestionar solución con diálogo si hay pendientes. 2.4 Brindar la mejor información al proveedor	Grupo cadena de abastecimiento (área procura) Área de contabilidad	1 mes	Computador, Correo corporativo, Teams	Grupo cadena de abastecimiento	Número de personal presente de las dos áreas/ Número personal total de las dos áreas

Figura 28. Reunión de socialización del plan

Nota: La figura 27, representa la reunión realizada por Teams con el especialista de categoría el señor Leonardo Mateus, en la cual se le socializo el plan elaborado en el proyecto presente.

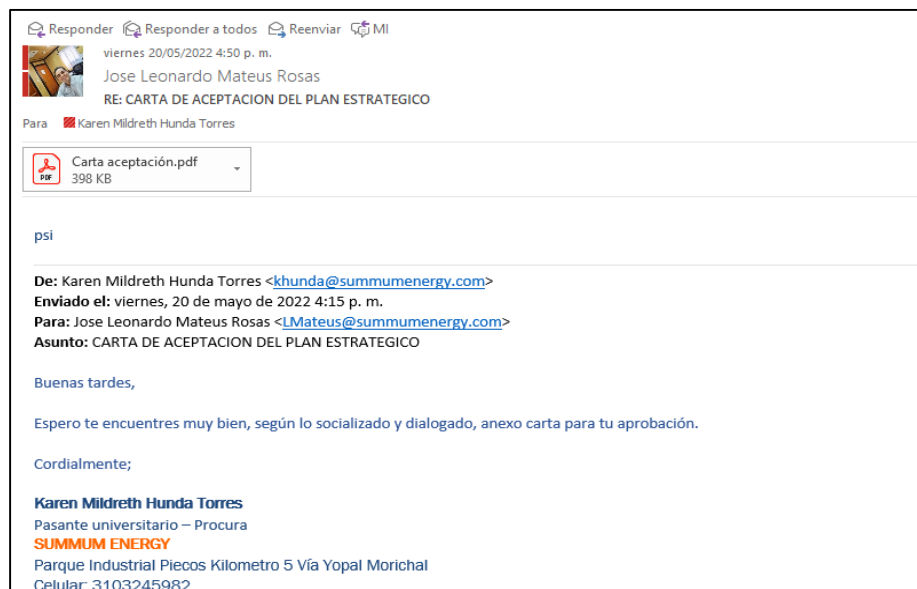


Figura 29. Solicitud de aprobación vía correo

Nota: En la figura 28, se evidencia el intercambio de correos, donde devuelve la carta previamente firmada.

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal-Casanare



Yopal, Casanare
20 de mayo de 2022

Sr:

José Leonardo Mateus Rosas

Especialista de categoría – Cadena de abastecimiento

SUMMUM ENERGY S.A.S

Mi nombre es **Karen Mildreth Hunda Torres**, laboro como practicante universitario en la entidad, en el área de procura “Cadena de abastecimiento”, y en mi paso por la organización he estado elaborando un proyecto de grado, el cual me permito presentarle, lleva como título “Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal- Casanare”, con el fin de solicitar su aprobación.

De igual forma, me permito socializar el plan estratégico creado, en pro y bienestar del desarrollo del área, visualizando la mejora y flujo continuo. Presentando acciones de mejora frente a los sub-problemas que llevan al problema principal.

Aprueba,

José Leonardo Mateus Rosas

Especialista categoría, Cadena de abastecimiento

Summum Energy S.A.S

Presenta,

Karen Mildreth Hunda Torres

Estudiante Ingeniería Industrial

Universidad de Pamplona



SC-CER96940



"Formando líderes para la construcción de un nuevo país en paz"
Universidad de Pamplona
Pamplona - Norte de Santander - Colombia
Tels: (7) 5685303 - 5685304 - 5685305 - Fax: 5682750
www.unipamplona.edu.co

1

CS Escaneado con CamScanner

Figura 30. Carta de aceptación del plan

Nota: Esta figura representa la carta de aprobación del plan estratégico, que fue firmada después de la socialización del mismo. **Fuente:** Elaboración propia.

Planeación logística estratégica, en el área de procura de la empresa Summum Energy S.A.S, Sucursal Yopal- Casanare

9. Conclusiones

Al realizar el análisis interno por medio de herramientas, como encuesta y formato de observación, se pudo afirmar de una manera más fundamentada y real, la existencia de acumulación de solped's, en el tiempo, alterando los KPI'S del área y bajando la productiva.

Tras el diagnostico, se puede deducir que el área de procura de la empresa SUMMUM ENERGY S.A.S sucursal Yopal / Casanare, presenta un gran problema respecto a la acumulación de las solped "solicitudes de pedido", además se identificó que un factor importante que lleva a la problemática es la falta de personal dentro de la misma, permitiendo estancamiento en el sistema de SAP a falta de depuración, por sobre carga laboral del personal presente.

Debido al estudio realizado, se pudo plasmar de forma satisfactoria un plan estratégico logístico, presentando todos aquellos sub-problemas que llevan al problema principal, junto con acciones de mejora que tienen como propósito minimizar la acumulación y fortalecer el funcionamiento del área, en pro del bienestar del mismo trabajador.

En definitiva, tras la creación del plan estratégico logístico, se generó un análisis financiero que presenta de forma detallada la inversión o costo, que tendría que correr la organización para su implementación, donde se puede resaltar que en costo/beneficio dio un valor de 1.52, lo que corresponde que el valor de los ingresos o beneficios es mayor a los egresos o gastos. Al igual se puede concluir, que debido a que la TIR es mayor que la TMAR, es rentable su implementación. Por otra parte, el tiempo de recuperación de la inversión sería en 2 años, 3 meses y 7 días, lo que representa poco tiempo.

Por último, se puede resaltar el interés del jefe directo base Yopal, el especialista de categoría- Cadena de abastecimiento, por implementar las acciones pertinentes para un óptimo desarrollo del plan y plasmando.

10. Recomendaciones

Como punto principal es importante que mantengan una comunicación continua, entre todos los involucrados del área procura, con el fin de agilizar procesos y ayudar a depurar el sistema y de ese modo no alterar sus metas u objetivos como área.

Realizar capacitaciones o continua difusión de la forma correcta de montar una solped al sistema de SAP, con el fin, de minimizar confusiones de grupos y carga laboral entre los compradores.

Ejecutar una actualización de información relevante de los proveedores, como correo, teléfono, entre otras. Con el fin de agilizar su comunicación y prestación de servicios, al solicitar cotizaciones. Por otra parte, la creación de una base de datos que permita buscar los diferentes proveedores, por su prestación o alcance dentro del maestro de proveedores SUMMUM.

Implementar el plan estratégico propuesto, con el fin de minimizar la acumulación de las solped, al igual que obtener el flujo continuo de solicitudes de pedido como de órdenes de compra.

Confeccionar seguimientos a los grupos de compra, con el objetivo de localizar todos aquellos pedidos pendientes por cotización, por ende, orden de compra, del mismo modo seguimiento con el solicitante.

Proponer al área de TDO, líder de compras, gerente de compras la falta de personal dentro del área, demostrando el bajo rendimiento en despacho de solicitudes de pedido, cotizaciones y órdenes de compra.

Establecer lazos de comunicación adecuados, respecto a radicación de facturas, pagos, deudas, entre otros, con el área de contabilidad, buscando solucionar los problemas de los proveedores, obteniendo fidelidad y compromiso por nuestros requerimientos.

11. Referencias bibliográficas

- Gonzalez Bernal, R. A. (2018). *plan estratégico logístico del centro de almacenamiento y distribución de colombina planta conservas en Tuluá 2018–2021*.
 bibliotecadigital.univalle.edu.co.<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/19340/0586722.pdf?sequence=1>
- Rivas, C. G., & Zamora, H. (2019). *Propuesta de un plan de mejora para optimizar la gestión del proceso de transporte de inversiones ZAMCAR S.A.C.* core.ac.uk.
<https://core.ac.uk/download/pdf/337287744.pdf>
- Porras Arauco, N. (2020). *Plan de mejora del proceso logístico de distribución en la empresa Corpora La Regional S.R.L.* repositorio.continental.edu.pe.
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9148/4/IV_FIN_108_TI_Porras_Arauco_2020.pdf
- SARRIA DORADO, J. A. (2012). *Plan estratégico del área logística, para una empresa que pertenece al sector de minerales industriales no metálicos en el municipio de Jamundi – Valle del cauca. (2012–2015)*. Biblioteca digital univalle.
<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/8830/CB-0494473-;jsessionid=053E7D5325C4FDB8421C8294494ABD32?sequence=1>
- Restrepo, L. S., Estrada, S., & Ballesteros, P. (2010). *PLANEACIÓN ESTRATÉGICA LOGISTICA PARA UN HOLDING EMPRESARIAL*. redalyc.org.
<https://www.redalyc.org/pdf/849/84917316016.pdf>
- Velázquez Rojas, E. (2019). *La logística de distribución y los servicios de atención al cliente en la empresa AJEPER DEL ORIENTE S.A - PUCALLPA*. repositorio.unas.edu.pe.
http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/1479/EVR_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- González, N., Borrero, O., & Perrilla, W. (2021). *Propuesta del sistema de medición para la cámara de comercio de Casanare y su relación con sus unidades estratégicas de negocio*. repository.ean.edu.co.
<https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/10658/PerillaWilson2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez Rodríguez, N. (2018). *Diseño de un plan estratégico para la finca LA ESPERANZA*.

- red.uao.edu.co.<https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/10714/T08314.pdf;jsessionid=9C93309C7DD7B013F634CF1329469427?sequence=6>
- López, M., Zapata, K., Escalera, A., & Arriaga, F. (2017). *El papel de la planeación estratégica en el cierre y quiebra de la construcción: En Tamaulipas*. redalyc.org.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=637967155002>
- Casa Editorial El Tiempo. (2001, 6 marzo). *LOGÍSTICA: EN LA ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA ESTÁ LA CLAVE*. El Tiempo.
<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-597394>
- Gorchels, L. Marien, E. y West, C. (2004). *The managers guide to distributions channels*. Boston: Mc Graw Hill.
- Matriz DOFA | Gerencie.com. (2020). Gerencie.com. <https://www.gerencie.com/para-que-sirvela-matriz-dofa.html>
- Decreto 1510 de 2013 - Gestor Normativo - Función Pública. (2015, December).
Funcionpublica.gov.co.<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53776>
- Normativa. (2019, March 5). Colombia Compra Eficiente | Agencia Nacional de Contratación Pública. <https://colombiacompra.gov.co/secop/normativa> M.C.I.T.
- (2008, 27 octubre). *Documento Conpes 3547*. mincit.
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3547.pdf> C.N.P.E.S.
- (2009, 16 febrero). *Conpes 3568*. colaboracion.dnp.gov.co.
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3568.pdf>
- El PRI: uno de los indicadores que más llama la atención de los inversionistas | Conexión ESAN. (2017). Esan.edu.pe. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-pri-uno-de-losindicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-losinversionistas#:~:text=El%20per%C3%ADodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de,ser%C3%A1%20cubierta%20la%20inversi%C3%B3n%20inicial>
- ¿Le temes a la metodología de tu Tesis? (2020, December 2). Tesis Y Masters Colombia.
<https://tesisymasters.com.co/metodologia-tesis/>
- Benchmarking Competitivo - BARE International Chile. (2018, June 11). BARE International Chile.

<https://www.bareinternational.cl/benchmarkingcompetitivo/#:~:text=Competitivo%2C%20es%20un%20tipo%20de,a%20las%20de%20nuestros%20competidores.>

Holness, G. (2017). *Pasos para definir un indicador de desempeño*. Bpartnerslab.com.

<https://www.bpartnerslab.com/blog/pasos-para-definir-un-indicador-de-desempeno>

Contratar bases de datos SQL Server, Access, MySQL, Postgre SQL. (2013). Gurenet Tecnologia SL.

<https://www.gurenet.es/bases-de-datos/>

Salazar López, B., & Salazar López, A. (2019). *GUÍA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE EQUIPOS DE MEJORA*. www.ingenieriaindustrialonline.com.

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>

Redacción Economía. (2022, February 2). *Banco de la República proyecta una inflación del 4,3 % para 2022*. ELESPECTADOR.COM; El Espectador.

<https://www.elespectador.com/economia/macroeconomia/banco-de-la-republica-proyecta-una-inflacion-del-43-para-2022/>