



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

Proyecto de grado para optar por el título de profesional en Negocios Internacionales.

Desarrollo de Indicador Para la Medición del Volumen de Pedidos Cancelados.

Estudiante:

Valentina Pinto Polanco

Profesor de la facultad de Negocios Internacionales

Ingrith Dayana Benavides Osorio

Universidad Santo Tomás

Facultad Negocios Internacionales

Bogotá, Colombia

2023

Plan de mejora a *Compass Group* Colombia

Autor(a)
Valentina Pinto Polanco

Proyecto de grado para optar por el título de profesional en Negocios Internacionales

Tutor
Ingrith Dayana Benavides Osorio

Docente Proyecto de grado:

Iván Ortega

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas Facultad Negocios Internacionales

Bogotá, Colombia

2023

Resumen

El presente plan de mejora es el desarrollo del proyecto de grado para optar al título de profesional en Negocios Internacionales. De esta manera se abordó el proceso en la función de practicante dentro de la empresa *Compass Group Services Colombia*, posicionada en gran parte del país prestando servicios de *catering* y soporte, cuenta con más de 140 unidades y/o clientes las cuales abastece mensualmente por medio de solicitudes de compra mes anticipado; gracias a la participación activa dentro de la compañía y el constante estudio de las actividades realizadas se hace uso de diversas herramientas para extraer la información que ofrece el programa *Teknisa* utilizado para llevar a cabo gran proporción de sus labores.

Así mismo en el plan de mejora se implementó una estrategia de análisis de datos y surgió una iniciativa dentro del procesos de compras alineada con los objetivos, el análisis DOFA y bases de información para la creación de un proyecto con el fin de aportar una ayuda en el área de compras de la compañía.

Palabras clave: área de compras, cancelaciones, indicador, desviación de compra, *Business Support*, proceso de órdenes de compra.

Abstract

This improvement plan is the development of the degree project to obtain the title of International Negotiator. In this way the process was addressed in the role of trainee within the company Compass Group Services Colombia, positioned in much of the country providing catering services and support, has more than 140 units and / or customers which supplies monthly through purchase requests in advance month, thanks to the active participation within the company and the constant study of the activities carried out in the practice was evaluated the tools and information offered by the Teknisa software program used to carry out a large proportion of their work.

Following the above in the improvement plan was implemented a data analysis strategy and an initiative emerged within the purchasing process aligned with the objectives, SWOT analysis and information bases for the creation of an improvement project in order to help in the area of purchasing and / or business support in Compass Group.

Key words: Purchasing area, cancellations, indicator, purchase deviation, Business Support, purchase order process.

Agradecimientos

Quiero agradecer y dedicar este proyecto a Dios por ser mi soporte espiritual a lo largo de mi vida, ser el apoyo y fortaleza en momentos de dificultad, a mis padres Nelly Polanco y Alberto Pinto y mi hermano Santiago por ser los principales promotores de mis sueños, por creer en mí y darme la oportunidad en sus acciones día a día de conocer un amor de verdad, a mi familia por acompañarme, en especial a David Vega quien me enseñó a sonreír en las adversidades y dejarme un legado inmaterial.

De igual manera agradezco la Universidad Santo Tomás por haber aportado y compartido amplios conocimientos en cada semestre de mi carrera. Al igual que a mis docentes, en especial a mi tutora Dayana Benavides por apoyarme en cada proceso y con su valioso aprendizaje instruirme pautas y herramientas para desempeñarme en mi vida. A mis amigas Luisa Pacheco, María José Pedraza y compañeros que tuve la oportunidad de conocer y compartir.

Finalmente, a la empresa *Compass Group* por haberme dado la oportunidad de trabajar allí y poder adquirir experiencia y nuevos conocimientos.

Índice

Contenido

Introducción	7
Aspectos generales Compass Group	9
Misión	9
Visión.....	9
Valores	9
Ubicación geográfica	10
Estructura organizacional	10
Funciones:	11
Análisis DOFA	12
Fortalezas	12
Oportunidades	12
Debilidades	12
Amenazas	13
Contenido plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	13
Planteamiento central del informe	13
Importancia, limitaciones y alcance del proyecto	14
Importancia	14
Limitaciones.....	15
Alcances.....	15
Objetivo general.....	16
Objetivos específicos	16
Propuesta de mejora.....	17
Conclusiones	19
Bibliografía	20
Anexos y/o evidencias	21
Cumplimiento de ciclos	23
CICLO 1	23
CICLO 2	23
CICLO 3	23
CICLO 4	23

Introducción

A partir de realizar la práctica profesional en la empresa *Compass Group* constituida como una multinacional británica en prestar servicios alimenticios con soporte y más de 18 años de experiencia en Colombia trabajando con altos estándares de calidad, experiencia e inocuidad para obtener grandes resultados en diferentes puntos en el territorio nacional.

Dentro de la compañía en el área de *Business Support* son realizadas tareas específicas dentro del proceso de compra; se evidencia un procedimiento constante y fundamental, puesto que es una tarea solicitada por las unidades y/o clientes hacia los analistas encargados de cada zona, hace referencia a la solicitud de cancelaciones gestionadas en cada mes de compra, las cuales se deben realizar con tiempos límites para poder llevar a cabo la solicitud de manera exitosa. No obstante, la empresa no registra el número de solicitudes canceladas al mes y por esta razón surge la necesidad de crear un indicador que mida las cancelaciones solicitadas en cada operación y, asimismo, generar estrategias en la planeación de cada unidad para tomar menos tiempo en esta labor.

Es importante reconocer la labor que realiza el área de compras, ya que allí es donde se llevan a cabo tareas fundamentales para el buen funcionamiento de la compañía, dentro del proceso de compra, los analistas en compañía del practicante realizan tareas importantes para cada uno de los clientes bajo su responsabilidad así como: la solicitud de cancelaciones, modificaciones, procesos de extras, estatus de entrega mediante correo, modificación de fechas calendario para el despacho de mercancía, entre otros procesos que se caracterizan por la alta cantidad de datos; cabe mencionar que las herramientas principales para ejecutar los procesos son *Teknisa*, *Power BI* y *Excel*. Estas herramientas serán necesarias para el

desarrollo del indicador y cubrir esa necesidad actual. De acuerdo con lo anterior se usará la analítica de datos y administración de procesos.

Según Fayol (1983) la importancia en desarrollar funciones básicas y la gestión de principios dentro de una compañía permitirá conseguir una mayor eficiencia y productividad en las actividades a realizar.

Otra presencia es la línea de nuevas tecnologías. *Gartner (1980)* explica el análisis de información para los negocios enfocado en *Big Data* como “un gran volumen, velocidad o variedad de información que demanda formas costeables e innovadoras de procesamiento de información que permitan ideas extendidas, toma de decisiones y automatización del proceso”.

Gracias a la implementación de los dos sectores mencionados anteriormente en las prácticas surge la iniciativa en desarrollar las funciones de manera más eficientes en procesos que requieran un mayor tiempo para ser ejecutados, además que gracias a la correcta gestión de los procesos de compra se podrán evidenciar operaciones exitosas en el servicio de catering que ofrece la empresa, de igual forma la información suministrada que ofrece cada una de las herramientas y programas utilizados en el área de compras son agrupados en bases de datos de gran volumen, lo cual es importante que los datos permitan ser manejados, organizados y filtrados en búsqueda de análisis que faciliten su lectura, den resultados y se puedan tomar decisiones conforme a cada necesidad; De manera que la integración de ambas herramientas logre resultados óptimos.

Aspectos generales Compass Group

Misión

“Todo el equipo de personas de Compass Group, está comprometido para proporcionar consistentemente, un servicio superior de la manera más eficiente, para el mejor beneficio de nuestros consumidores, colaboradores y accionistas.”

(Compass Group, s.f.).

Visión

“Ser un proveedor de talla mundial de Servicios de alimentación y Soporte, reconocido por nuestro excelente equipo de personas, nuestro excelente servicio y nuestros excelentes resultados.”

(Compass Group, s.f.).

Valores

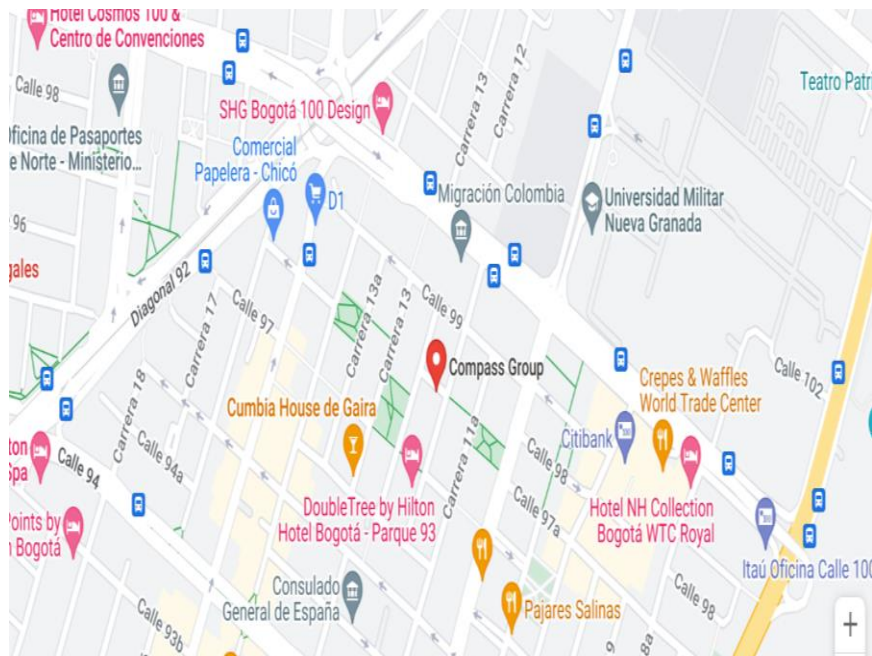
- Transparencia, confianza e integridad
- Pasión por la calidad
- Trabajo en equipo
- Responsabilidad
- Puedo hacerlo

(Compass Group, s.f.).

Ubicación geográfica

Figura 1.

Sede principal Calle 98 # 11B - 29 Bogotá, Colombia.

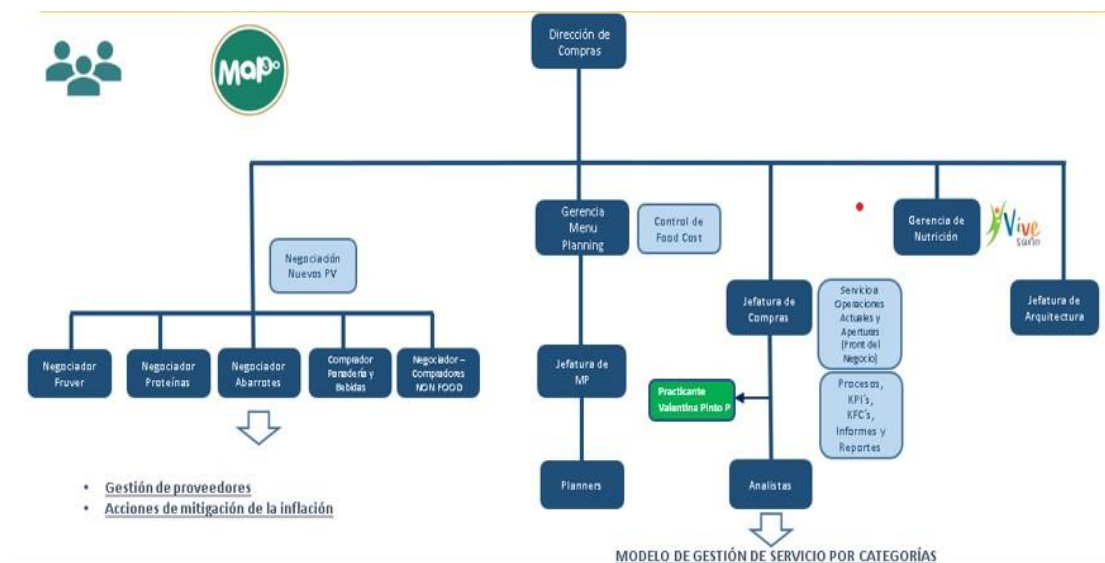


Nota: Recuperado de Google Maps.

PBX (+57 601) 514 0088

Estructura organizacional

Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica: área Compras Food.

Figura 2.*Estructura organizacional.*

Nota: Recuperado de presentación Compass Group Colombia.

Funciones:

1. Modificación y cancelación de AS (órdenes de compra).
2. Realización de extras según solicitud de unidades.
3. Apoyo al grupo de analistas con el estatus de entrega de las AS hacia el proveedor.
4. Entrega de informe financiero y consulta SARLAFT para creación de nuevos y/o actualización de proveedores.
5. Realización de formato debida diligencia para proveedores nuevos y antiguos.
6. Organización en la subida de documentos de proveedores por nomenclatura.

Análisis DOFA

Fortalezas

- Reconocimiento y posicionamiento con un gran alcance en el mercado a nivel nacional e internacional.
- Manejo de programa *Teknisa Software* enfocado en el servicio de *catering* para la administración de procesos alimenticios.
- Cuenta con un amplio portafolio de clientes y proveedores con cobertura a nivel global.
- Identifica las necesidades en cada zona del país para adaptarse de manera rápida.

Oportunidades

- Equipo de trabajo con amplio conocimiento del tema.
- Gran variedad de productos sustitutos que permiten la entrega oportuna del servicio de *catering* hacia los clientes.
- Reuniones para generar oportunidades de mejora y facilitar procesos de compra.
- Personal comprometido con el uso del *software* establecido para realizar de manera activa sus labores y actividades.

Debilidades

- Incumplimiento por parte de los proveedores en las fechas de entrega.
- La cantidad y el nivel de detalle en la información digitada por los funcionarios del área de compras genera algunos reprocesos entre la empresa y sus grupos de interés.
- Alto nivel de cancelaciones al mes en los pedidos realizados por los clientes, ocasionando reprocesos y pérdidas.

- Falta de comunicación con el área de Menu Planning para el proceso de abastecimiento de los clientes y/o unidades.

Amenazas

- Alta competencia de empresas en el servicio de *catering*.
- Inflación y depreciación actual del peso colombiano.
- Complicaciones o atrasos en el transporte de la mercancía.

Contenido plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

Planteamiento central del informe

La función principal del practicante en el área de compras es apoyar al analista en labores como la inclusión de pedidos extras, descarga del documento “*Consulta Sarlaft*” para la creación de nuevos proveedores por medio de la plataforma Informa Colombia ¹, exportación de carpetas organizadas con los documentos de los nuevos proveedores, el análisis DOFA y el proceso de cancelaciones de AS (órdenes de compra). Esta última, se considera la función más importante y en la cual se invierte mayor tiempo, para el desarrollo de esta actividad todos los clientes con su respectiva aprobación en el área de *Menu Planning* solicitan un pedido con un mes de anticipación a la fecha de entrega con la intención de proporcionar un lapso prudente a los proveedores y obtener un alto porcentaje de cumplimiento de las AS, asimismo los días jueves y viernes de cada semana los clientes envían un correo a través de un formato Excel con las debidas cancelaciones para ser

¹ Informa Colombia: Pagina web la cual “permite de manera actualizada evaluar la situación financiera, legal y comercial de las empresas” (INFORMA COLOMBIA).

realizadas a tiempo, sin embargo dentro del mes a entregar se presenta una cantidad desconocida de variaciones en su proceso de órdenes de compra, solicitudes de anulación de pedidos extensas y en recurridas ocasiones no entregadas dentro de las fechas límite, esto genera múltiples cancelaciones que el analista debe ejecutar en diferentes días a lo largo de cada mes; es por esta razón que se plantea un plan de mejora que permita conocer la cantidad de solicitudes de cancelación de las AS por mes y por área y, el valor total en porcentaje de los pedidos cancelados, con toda la información se podrá identificar las razones por las que son generadas dichas solicitudes, disminuir el tiempo en esta labor y tomar medidas en búsqueda de un proceso emparejado con la planeación necesaria.

Teniendo en cuenta las debilidades y amenazas mencionadas anteriormente, se identifica que uno de los mayores factores que impactan negativamente en la empresa, es el número de cancelaciones de pedidos al mes. Este factor genera la necesidad en el área de compras de conocer un indicador que mida las cancelaciones mensuales de las unidades que maneja a nivel nacional, de esta manera, se creó el indicador que aporta amplio conocimiento en la cantidad de solicitudes de anulación de pedidos, investiga la rentabilidad y permite facilitar esta actividad en su ejecución.

Importancia, limitaciones y alcance del proyecto

Importancia

Es de importancia que el área de *Business Support* conozca la totalidad de solicitudes en cancelaciones dentro del proceso de compra de los clientes, con el fin de identificar las variables por las cuales ya no son requeridos los productos y evitar procesos de digitación

extensos en el programa, también al implementarse el proyecto permitirá crear estrategias para evitar la programación de pedidos no alineados a lo que realmente se planea, evitar reprocesos al analista y permitir un enfoque más profundo en operaciones valiosas de sus demás labores.

Limitaciones

Es un proyecto que se centra dentro del área de *Business Support* apoyando el proceso de compra, por medio de las extensas cancelaciones que fueron realizadas mes a mes a solicitud de los clientes.

La base de datos en power BI solo permite la descarga tipo Excel máximo de los dos últimos meses antes de la fecha de búsqueda, los meses anteriores a esta fecha son borrados de la base datos, por lo tanto, no estarán disponibles para su visualización y descarga. El indicador de variación de cancelaciones presentado en este proyecto registra un plan piloto con mes noviembre y diciembre, los datos son descargados a comienzos de enero del 2023 y no es implementado en la empresa ya que para el uso del indicador es necesario un espacio en la página web para poder visualizar y almacenar la información de cada uno de los clientes para el área de compras.

Alcances

Durante los meses de noviembre a diciembre se realizó una prueba piloto que permitió evidenciar el alto flujo de cancelaciones solicitadas por áreas del país y los productos con mayor nivel de devolución; gracias al suministro de la anterior información la implementación del indicador por parte de los analistas permitirá conocer el principal motivo de cancelación de

cada cliente y en compañía del área de Compras y *Menu Planning* crear estrategias para disminuir los procesos de cancelación, conocer mayor la rentabilidad y utilizar el tiempo en otras actividades.

Objetivo general

Desarrollar un indicador empleando la información contenida en una base de datos de Power BI que mida la desviación del proceso de compra en cancelaciones mensuales para el desarrollo de estrategias en el área de *Business Support*.

Objetivos específicos

- Obtener una base de datos mediante la herramienta de Power BI, con filtros específicos que identifiquen la información necesaria para el desarrollo del plan de mejora.
- Formular los datos organizados de forma que se cree un indicador que permita conocer la cantidad de cancelaciones solicitadas de las unidades.
- Enriquecer la información de la unidad-analista/*Menu Planning* para disminuir el tiempo invertido en la digitación de cantidades de pedidos no alineados en el programa *Teknisa*.

Propuesta de mejora

Gracias a la participación como practicante y el valioso apoyo por parte del equipo de compras dentro de las actividades realizadas se logra identificar un proceso denominado: “solicitud de cancelaciones”, puesto que es una labor constante, requiere de un amplio periodo para ejecutarse por parte de todos los analistas.

En la planeación, el cliente elabora junto con el área de *Menu Planning* anticipadamente una serie de pedidos que serán requeridos durante el siguiente mes, sin embargo, en varias ocasiones los pedidos no se ajustan con lo que realmente se solicita en la fecha a entregar, esto causa sucesivamente un retroceso al momento de tramitar ante los diferentes proveedores mediante correo electrónico la anulación de las órdenes de compra solicitadas anteriormente, además los analistas manejan aproximadamente 15 a 25 unidades (clientes), las solicitudes de cancelaciones llegan al correo en tiempos usualmente cerca a la fecha que va a ser entregados y en el documento Excel en algunas ocasiones se registra más de 30 columnas de productos a cancelar, por lo tanto es una labor que tiene que ser realizada principalmente para evitar el despacho de productos que no van ser utilizados y, de esta forma evitar movimientos innecesarios de mercancías.

Finalmente, el analista dispone de mucho tiempo para el desarrollo de esta actividad ya que solo permite que sea modificado o cancelado producto por producto y los posibles errores en digitación pueden llevar a postergar otras actividades diarias que afectan la operación.

La plataforma que la compañía utiliza para desarrollar la mayor parte de los procesos en el área de compras se llama *TecFood Teknisa*, el cual “gestiona la planificación de menús, controla los *stocks* y esencialmente los costes” (*TEKNISA*). El programa exige para el proceso

de cancelación que la AS queden en estado “encerradas” (se evidencia con un cuadro rojo al lado del número de la AS) para garantizar que no sea generada de nuevo y dar el acceso para el envío mediante correo electrónico al respectivo proveedor para que este, como parte importante de la cadena, conozca también la anulación. Por otra parte gracias a la implementación de *Power BI* se tiene acceso a la información de forma interactiva y organizada de todas las órdenes de compra según sea su novedad, permite también acceder a la descarga masiva de todas las unidades y sus respectivos estados; gracias a esta aplicación se utilizaron los filtros necesarios para alcanzar sólo las cancelaciones por cada mes, obtener el total de las cancelaciones mensuales y organizar toda la información en un Excel base ubicado en la hoja tabla plana con datos específicos por número de AS, fecha, producto, proveedor, valor de AS.

De esta manera gracias a la filtración y revisión de la información, la limpieza de datos mensuales y las tablas dinámicas se logró formular el indicador de ordenes canceladas encontrado en la hoja denominada “Indicador total por mes”, allí gracias a los datos formulados se obtiene el número total de órdenes de compra, después se estructuró un indicador con fórmula : “total órdenes de compra canceladas y finalizadas” / “total órdenes del mes”, (ambos valores fijados en la hoja base de datos) para poder conocer porcentualmente y en valores de manera automática la productividad del proceso de cancelaciones en el mes de Noviembre y Diciembre.

Acorde al análisis de los datos y resultados que el indicador da como respuesta el analista ya puede conocer la cantidad de solicitudes canceladas en el mes de manera general y de acuerdo a cada unidad que maneje, puesto que en una hoja con nombre “tabla plana” el documento permite conocer detalles como la unidad/o cliente con mayor número de cancelaciones, el producto más y menos cancelado y su respectivo proveedor, esto con el fin

de comunicar en el área de compras y llevar el seguimiento de la desviación de cancelaciones presentadas mensualmente para mejorar la comunicación con el cliente, conocer las razones de las anulaciones usuales, generar estrategias de oportunidad y revisar con el área de *Menu Planning* las solicitudes que los clientes realizan al principio de cada mes anticipado.

Conclusiones

Finalmente al incorporar el plan de mejora al proceso de compras se cumplen los objetivos trazados dentro proyecto, ya que es posible el desarrollo del indicador que permite medir la desviación de cancelaciones en cada mes presente, gracias a la base de datos que suministra la plataforma Teknisa en conjunto de Power BI se permitir obtener las cantidades de cancelaciones generadas, en cuál sector los clientes se encuentran mayormente ubicados, y poder mitigar según la estrategia del caso este tipo de procesos que se repiten constantemente; otra de las oportunidades gracias a la implementación del indicador es que, el área de compras puede revisar y ajustar con el área de *Menu Planning* el proceso de creación de una orden de compra, dando como resultado la disminución del número de solicitudes de cancelaciones mensuales, y así compensar el nivel de trabajo extenso a los analistas de estas peticiones, reducir el alto porcentaje en número de ordenes canceladas que se ven reflejados en cada mes del indicador, para obtener una buena comunicación con el gerente de unidad, los proveedores y el equipo de trabajo, además podrán disminuir gastos logísticos, mejorar la utilidad y presentar oportunidades de mejora con una visión estratégica como lo ha buscado *Compass Group* en todos sus procesos.

Bibliografía

- *Acerca de Gartner | España*. (s. f.). Gartner. <https://www.gartner.es/es/acerca-de>
- Camargo-Vega, J. J. (s. f.). *Conociendo Big Data*. <https://shre.ink/lucM>.
- *Compass Group*. (s/f). Quienes somos Com.Co. Recuperado el 19 de diciembre de 2022,de <https://www.compass-group.com.co/>.
- ERP TecFood (Cloud) Gestion de restaurantes corporativos (2023) Teknisa. Available at: <https://shre.ink/luck>.(Accessed: June 10, 2023).
- FREDERIK W. TAYLOR; HENRY FAYOL. Principios de la Administración Científica / Administración Industrial y General. México, Trillas, 1983. p. 247.
- *INFORMA*: Información de empresas actualizada y confiable. Recuperado el 10 de junio de 2023. Informa Colombia. <https://www.informacolombia.com/>.

Anexos y/o evidencias

Figura 3. Plataforma Teknisa

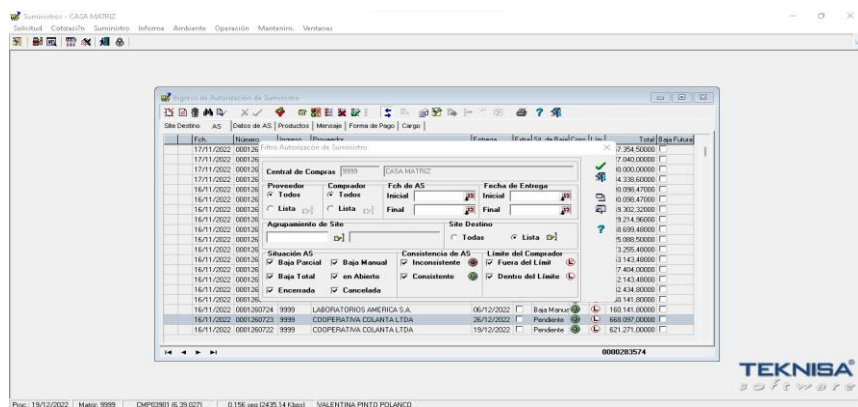


Figura 4. Página Informa Colombia (Consulta Sarlaft)



Figura 5. Plataforma Compass Intranet (Subida de documentos)

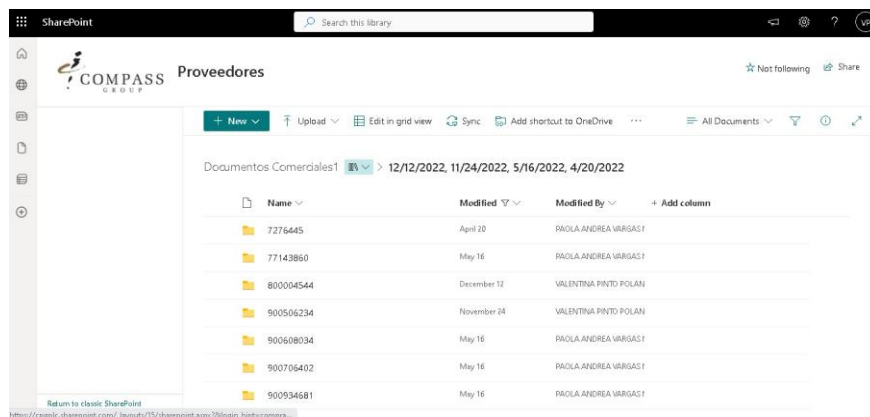


Figura 6. Base de datos descargada tipo Excel por medio de Power BI.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
	CECO	CENTRO	NOM	ORDEN COMPRA	FECHA DE ORDEN	FECHA DE ENTREGA	CODIGO PRODUCT	NOMBR	MAI	CANTIDAD	PRECIO UI	NIT PROVI	VALOR TOTAL	
8	024800	0248	ISAGEF0001256571		15/11/2022	05/12/2022	3410120601	ESPOÑILLU 3M		13	3959	000000000008 JU		
11	025500	0255	ISAGEF0001256362		15/11/2022	06/12/2022	3410120701	ESPOÑILLU 3M		1	124201	000000000008 JU		12
13	033700	0337	CLINIC0001269346		18/11/2022	20/12/2022	3410118801	ESPOÑILLU 3M		14	1584	000000000008 EC		
14	033700	0337	CLINIC0001269350		18/11/2022	20/12/2022	3410120601	ESPOÑILLU 3M		7	3959	000000000008 JU		
23	011900	1900	COORD0001266207		17/11/2022	07/12/2022	3410120601	ESPOÑILLU 3M		6	3959	000000000008 JU		
24	138565	8565	ECOPE0001270313		18/11/2022	06/12/2022	3410120701	ESPOÑILLU 3M		1	124201	000000000008 JU		12
25	138572	8572	COLSA0001271325		19/11/2022	05/12/2022	3410120801	ESPOÑILLU 3M		20	35253	000000000008 EC		70
28	138615	8615	ECOCE0001269423		18/11/2022	05/12/2022	3410120601	ESPOÑILLU 3M		12	3959	000000000008 JU		
40	030200	0302	CLINIC0001269319		18/11/2022	06/12/2022	3410122301	ESPOÑILLU 3M LA		2	2346	000000000008 JU		
41	030200	0302	CLINIC0001269322		18/11/2022	20/12/2022	3410122301	ESPOÑILLU 3M LA		1	2346	000000000008 JU		
42	030200	0302	CLINIC0001269324		18/11/2022	27/12/2022	3410122301	ESPOÑILLU 3M LA		1	2346	000000000008 JU		
52	017000	0170	ANDER0001256350		15/11/2022	09/12/2022	3210204205	JABON PAFAB FO		1	71695	000000000008 EC		
116	011000	0110	COORD0001257662		15/11/2022	19/12/2022	1231508202	MAZAMORABURR		10	2771	000000000008 DI		
126	015000	0150	COLCE0001260458		16/11/2022	21/12/2022	1231309301	FRIJOL PIN ABURR		50	3910	000000000008 AE		
141	015300	0153	SUMIC0001260502		16/11/2022	09/12/2022	1231301301	ARVEJA VE ABURR		8	4954	000000000008 AE		
148	015300	0153	SUMIC0001260511		16/11/2022	27/12/2022	1231301301	ARVEJA VE ABURR		2	4954	000000000008 AE		
149	015300	0153	SUMIC0001260511		16/11/2022	27/12/2022	1231304901	FRIJOL CARABURR		15	15040	000000000008 AE		21
150	015300	0153	SUMIC0001260511		16/11/2022	27/12/2022	1231309301	FRIJOL PIN ABURR		20	3910	000000000008 AE		
191	017200	0172	PRODE0001256066		15/11/2022	28/12/2022	1231304901	FRIJOL CARABURR		17	15040	000000000008 AE		21
< > ... TABLA DINAMICA BASE NOV-DIC TABLA PLANA BASE DE DATOS + ? ◀ ▶														

Figura 7. Indicador mensual noviembre y diciembre en solicitudes de cancelaciones en el proceso de compra.

INDICADOR DE ORDENES CANCELADAS					
Mes orden de compra	Numero de ordenes solicitadas	Numero de ordenes canceladas	%	Valor de ordenes canceladas	%
NOVIEMBRE	37694	22645	60%		61%
DICIEMBRE	34944	9839	28%		28%

Figura 8. Hoja tabla plana, con información detallada.

CANCELACIONES POR ÁREA								
Etiquetas de fila	Total CANTIDADES AS	Baja Manual	Baja Parcial	Baja Total	Cancelada	Finalizada	TOTAL CANCELADAS X UNIDAD	% CANCELADAS SOBRE TOTAL Q
Total general	37694	569	24	14456	122	22523	22645	60,1%
COLUNICOL	913			389	14	510	524	57,4%
CLICOL	785			89		696	696	88,7%
CLILEO	747			278		469	469	62,8%
HOSANVIC	666			212		454	454	68,2%
DRUMIN	642		3	257	4	378	382	59,5%
COLRESO	633			250		383	383	60,5%
CLICOB	617			168		449	449	72,8%
COLPED	613			270		343	343	56,0%
DRUPUE	604		19	207	2	376	378	62,6%
CLICOU	559			185		374	374	66,9%
FUNSAN	550			156		394	394	71,6%
COOMER	524			316		208	208	39,7%
HOSRAF	512			102		410	410	80,1%
COLSTA	497			272		225	225	45,3%

Cumplimiento de ciclos

	<i>FECHA</i>	<i>ACTIVIDADES</i>	<i>LOGROS</i>	<i>DIFICULTADES</i>
<i>CICLO 1</i>	19 Julio 2022 - 28 agosto 2022	Inducción y capacitación del programa Teknisa, Solicitud de cancelaciones	Conocimiento del área laboral y la ejecución de las cancelaciones y extras.	Manejo y detalles del programa.
<i>CICLO 2</i>	29 agosto 2022- 05 octubre 2022	Apoyo con estatus de entrega (seguimientos de pedidos hacia los proveedores).	Conocimiento de los clientes y mejor manejo del programa.	Alto flujo de cancelaciones.
<i>CICLO 3</i>	06 octubre 2022 - 18 noviembre 2022	Entrega de informe Sarlaft y debida diligencia para creación de nuevos proveedores, solicitud de cancelaciones.	Ejecución de descarga de documentos aprobados por plataforma Informa Colombia	Paginas caídas generando demoras en el proceso de la labor, alto flujo de cancelaciones.
<i>CICLO 4</i>	19 noviembre- 17 enero 2023	Organización de carpetas de nuevos y antiguos proveedores por nomenclatura, solicitud de cancelaciones.	Lograr todas las tareas solicitadas de manera oportuna, conocimiento amplio del sistema y sus funciones de compras.	No se registró dificultad.