

Plan de mejora empresarial:

Propuesta de alianza con operador logístico para beneficio de la empresa Bobinados

Julián Esteban Torres Serrano

Tutor: Cristhian Andrés Castro Cely

División de Ciencias Económicas Administrativas y Contables

Opción de grado

Facultad de Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás

Seccional Tunja

2025

Tabla de contenido

Resumen	4
Palabras clave	4
Abstract	5
Keywords.....	5
Introducción	6
Justificación.....	8
Pregunta reflexión	9
Objetivo general	10
Objetivos específicos	10
Reseña de la empresa	11
Misión.....	11
Visión	11
Valores corporativos	12
Tipo de actividad	12
Cobertura	13
Servicios prestados	13
Ventaja competitiva.....	15
Políticas de la empresa	15
Antecedentes	16
Recopilación de información.....	17
Matriz DOFA	19
Matriz MEFI.....	20
Matriz MEFE	21
Matriz MIME	22
Plan de mejora.....	24
Objetivo general	25
Objetivos específicos	25
Objetivo 1.....	26
1.1 Iniciativas estratégicas	26
1.2 Metas	26
1.3 Indicadores.....	27
Objetivo 2.....	27
2.1 Iniciativas estratégicas	27

2.2 Metas	28
2.3 Indicadores.....	28
Objetivo 3.....	29
3.1 Iniciativas estratégicas	29
3.2 Metas	29
3.3 Indicadores.....	30
Cronograma de actividades	31
Recursos	32
Recursos financieros.....	32
Recursos tecnológicos	33
Recursos humanos	33
Conclusiones	34
Referencias	35

Resumen

Se hace la propuesta de un plan de mejora que busca reducir costos y tiempos en las importaciones realizadas por Bobinados SAS, empresa que presta sus servicios a empresas gubernamentales y privadas en el sector de fabricación, instalación y mantenimiento de redes eléctricas. Por medio de un diagnóstico exhaustivo y el uso de recursos como matrices, se evidenció que la empresa cuenta con pérdidas de capital y tiempo producto de la falta de dinamismo y control de las importaciones que realiza, afectando su economía y la capacidad de prestación de servicio al cliente.

Este plan se enfocó en tres objetivos: la disminución de tiempo en las importaciones, buscar la reducción de costos en operaciones de comercio exterior y como resultado de esto poder dar un mejor y más dinámico servicio a los clientes

Este proyecto concluye exponiendo las recomendaciones y beneficios que traería a la empresa el generar una alianza con un operador logístico que le permita mejorar su capacidad de respuesta al cliente asimismo la disminución de gastos repentinos producto de malos procedimientos de importación que afecten la economía de la empresa y ralentice sus operaciones.

Palabras clave:

Plan de mejora, importaciones, economía, servicio al cliente, comercio exterior, alianza.

Abstract

A proposal is made for an improvement plan that seeks to reduce costs and times in the imports made by Bobinados SAS, a company that provides services to government and private companies in the manufacturing, installation and maintenance of electrical networks. Through an exhaustive diagnosis and the use of resources such as matrices, it became evident that the company has losses of capital and time due to the lack of dynamism and control of the imports it makes, affecting its economy and the ability to provide customer service.

This plan focused on three objectives: the reduction of time in imports, the reduction of costs in foreign trade operations and as a result of this to be able to provide a better and more dynamic service to customers

This project concludes with the recommendations and benefits that would bring to the company to generate an alliance with a logistics operator that allows it to improve its ability to respond to customers and reduce sudden expenses resulting from bad import procedures that affect the company's economy and slow down its operations.

Keywords

Plan of improvement, imports, economy, customer service, foreign trade, alliance.

Introducción

Según su portal web (Bobinados Electro Oriente) comenzó sus operaciones en el año 1996, realizando reparaciones de transformadores eléctricos, teniendo como primer cliente a la Gobernación de Casanare, a lo largo de los años ha evolucionado en cuanto a la prestación de servicios, pasando a ser una empresa con una diversificación de prestaciones, en la actualidad trabaja de la mano con multinacionales y empresas nacionales importantes en la industria como lo son Perenco, Petrobras, Halliburton, Canacol, Ecopetrol, Weatherford, Schlumberger, Petrominerales, Pacific Rubiales Energy, entre otras.

Como lo expresa (Cortes, 2023) para lograr una innovación empresarial es importante mantenerse a la vanguardia, las empresas que invierten en su desarrollo y están dispuestas a los cambios en el mercado tienen más prosperidad, por lo tanto, para la empresa Bobinados Electro Oriente SAS es muy importante que las operaciones de importación que a menudo se realizan sean efectivas y rápidas, ya que representan un componente clave en el negocio.

El siguiente plan de mejora plantea crear una alianza con un operador logístico internacional en China, con el fin de mejorar los tiempos y costos en los procesos logísticos de importación de la empresa. Con la colaboración de un socio aliado situado en el país de origen se espera generar un impacto positivo en la operación de la empresa Bobinados Electro Oriente SAS. Este es un proceso muy importante, el cual tendrá una consecuencia positiva “Los operadores logísticos desempeñan un papel crucial en la cadena de suministro, ofreciendo un espectro amplio de servicios diseñados para mejorar la eficiencia, reducir costes y aumentar la velocidad del mercado de sus clientes”. (Across Logistics, 2024)

El plan de mejora propuesto busca generar un beneficio en la cadena de suministro de la empresa además de fortalecer la posición de la empresa en el mercado regional brindando un servicio más efectivo y dinámico a los clientes.

Justificación

La alta demanda en la efectividad de las cadenas de suministro a nivel internacional requiere que las empresas importadoras replanteen y vuelvan eficaces sus estrategias logísticas para así ser competentes en el mercado. Bobinados Electro Oriente SAS cuenta con complicaciones asociadas a los elevados costos y los largos tiempos de espera en las importaciones de maquinaria y repuestos desde China, lo cual representa un desafío delicado que impacta directamente en el rendimiento y capacidad de respuesta de la empresa.

El contar con un operador logístico aliado para los procesos de importación de una empresa es realmente importante. Según (Fuentes & Palacios, 2018) los operadores logísticos han venido adquiriendo una gran importancia a nivel mundial debido a que tienen la función de facilitar la cadena de suministro de una empresa, así ayudándoles a enfocarse en su actividad central de negocio, a disminuir costos, tiempo y procesos.

Este proyecto además de contribuir a la eficacia operativa de una empresa permite el vínculo del conocimiento teórico con la puesta en práctica de lo aprendido en la formación profesional, aportando al conocimiento de los estudiantes, docentes y futuros profesionales de negocios internacionales de la Universidad Santo Tomás, de la mano con la creación de relaciones académicas y empresariales entre la universidad y la empresa.

Pregunta reflexión

1. ¿Cuáles son los beneficios para la empresa Bobinados Electro Oriente SAS al generar una alianza con un operador logístico internacional?

Objetivo general

Fortalecer las operaciones de importación con un operador logístico internacional chino para la empresa Bobinados Electro Oriente SAS.

Objetivos específicos

1. Optimizar los tiempos de los procesos logísticos para así contribuir con el dinamismo de la empresa
2. Reducir los gastos operacionales de la empresa mediante la implementación de tarifas fijas de importación
3. Aumentar la capacidad de prestación de servicios de la empresa

Reseña de la empresa

Según la base de datos de la empresa, la misión y la visión están estipuladas de la siguiente manera:

Misión

“Somos una empresa casanareña dedicada a la comercialización de equipos y materiales eléctricos, gestión de construcción de obras eléctricas, mecánicas, civiles, control e instrumentación, mantenimiento y reparación de motores y transformadores, generadores alquiler de maquinaria y equipos aplicada a las necesidades de los sectores públicos, privados, industrial, hidrocarburos, oil & gas y comercio en general, con altos estándares de calidad”. (Beoriente, 2020)

Visión

“Para el año 2025 consolidarnos como una empresa líder en la prestación de nuestros servicios a nivel regional y nacional, caracterizada por su confiabilidad y cumplimiento en el desarrollo de proyectos, servicios de ingeniería, calidad en sus productos y suministro de materiales para la industria; orientados hacia el mejoramiento continuo de nuestros procesos con altos estándares de calidad, seguridad, salud y medio ambiente, de igual manera hacia la solución de las necesidades de los diferentes tipos de clientes”. (Beoriente, 2020)

Valores corporativos

La puesta en práctica de los valores corporativos en la empresa es primordial para su buen funcionamiento, además de beneficiar social y económicamente a la compañía, de la mano del compromiso de sus trabajadores.

- Garantizar el cumplimiento de la legislación vigente aplicable y demás requisitos que haya suscrito la organización.
- Mejorar continuamente la eficacia de los procesos del Sistema Integrado de Gestión QHSE
- Identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos determinando controles que garanticen los ambientes seguros de trabajo, que protejan la integridad de nuestros colaboradores evitando lesiones y enfermedades laborales.
- Todos los empleados son responsables por su seguridad, la del personal bajo su cargo y la de la empresa.
- Preservar el Medio Ambiente, previniendo y mitigando los posibles impactos ambientales.
- Asegurar rentabilidad y crecimiento en el mercado regional y nacional.
- Asegurar la disponibilidad de los recursos y el buen uso de estos.
- Lograr relaciones mutuamente beneficiosas con los grupos de interés.
- Garantizar las prácticas justas de operación y la Responsabilidad Social con nuestros grupos de interés.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Actuar de forma transparente y responsable ante nuestros grupos de interés.

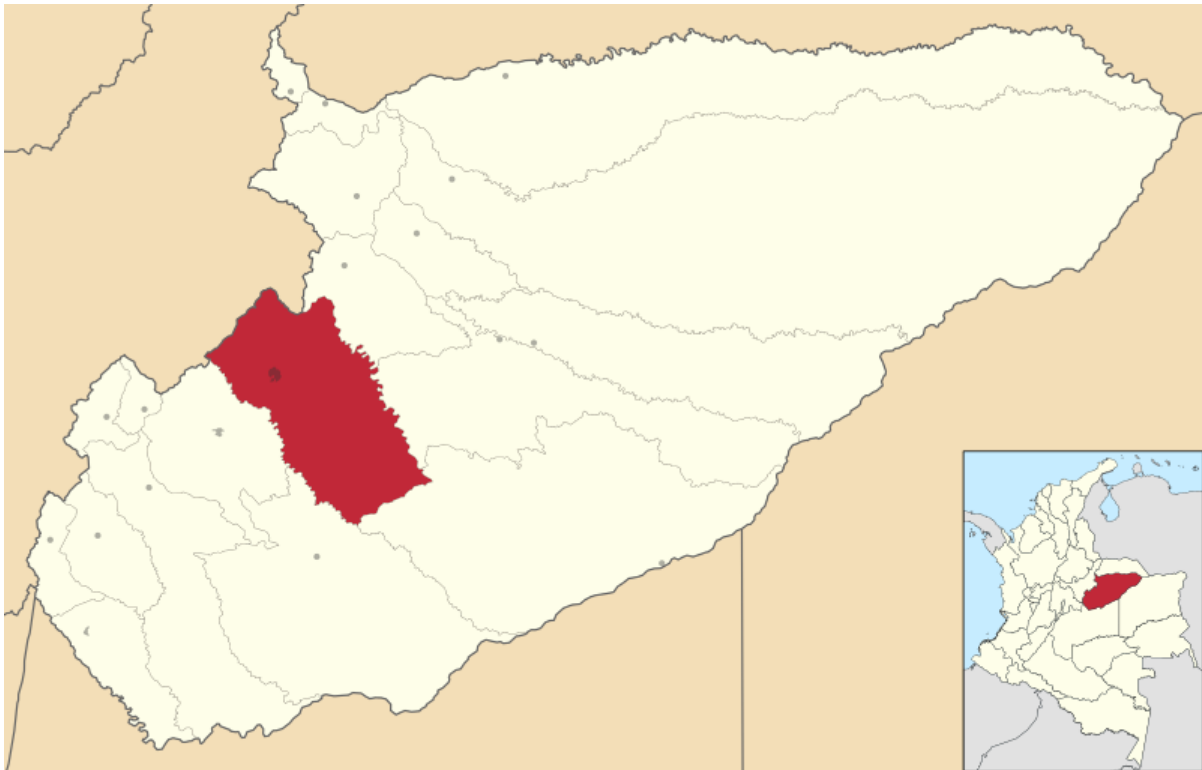
Tipo de actividad

Construcción de obras eléctricas y civiles.

Cobertura

La cobertura de Bobinados Electro Oriente SAS se rige en la ciudad de Yopal y el departamento de Casanare ver figura 1.

Figura 1. Mapa del departamento de Casanare resaltando el municipio de Yopal.



Nota. De “Archivo Colombia, Casanare, Yopal”, por (Milenioscuro, 2012)
https://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Colombia_-_Casanare_-_Yopal.svg

Servicios prestados

Según el portal web de la empresa Bobinados Electro Oriente (2019) (Bobinados Electro Oriente, 2019), los servicios que ofrece la empresa comprenden la fabricación, instalación y mantenimiento de obras eléctricas. A continuación, una breve descripción:

- Construcción, montaje y puesta en marcha de equipos estáticos, rotativos.

- Tendido y conexión de cables de fuerza, alumbrado, instalación y calibración de instrumentos.
- Diseño, legalización y ejecución de proyectos de construcción de redes de distribución de energía eléctrica urbana, rural e industrial.
- Corte, reconexión y control de pérdidas en instalaciones eléctricas industriales y petroleras.
- **Alquiler:**
 - Transformadores: La empresa ofrece el servicio de alquiler de transformadores eléctricos, son aquellos aparatos encargados de transferir energía de un circuito eléctrico a otro, este es capaz de aumentar o disminuir la corriente cuando sea necesario, esto sin cambiar la frecuencia. (Tecsa, 2019)
 - Planta eléctrica: Las plantas eléctricas suelen alquilarse compañías que realizan obras en lugares donde la electricidad es nula o intermitente, esta funciona mediante un motor de combustión interna, al generar electricidad garantiza que las operaciones a realizar tengan continuidad. (Plantas Eléctricas)
 - Variadores de frecuencia: Son de gran demanda ya que funcionan como reguladores de la velocidad a la que funciona un motor eléctrico permitiéndole adaptarse a las necesidades de aplicación, así reduciendo el consumo de energía entre un 20% y 70%. (ABB)

Ventaja competitiva

La empresa Bobinados Electro Oriente SAS cuenta con la capacidad, experiencia y profesionalismo en prestar diferentes servicios, como instalación de alumbrados, instalación de campos de paneles solares, redes eléctricas, fabricación, venta y alquiler de diferentes equipos de generación, de la mano con el servicio de mantenimiento de estos mismos, se adapta a la necesidad del cliente, desde el sector industrial hasta el sector petrolero. Sobresaliendo frente a sus competidores y generando un reconocimiento a nivel departamental y regional.

Políticas de la empresa

A continuación, se exponen las políticas que todo individuo ligado a la empresa Bobinados debe respetar:

- Política de gestión integral
- Política de NO alcohol, No tabaquismo y NO drogas
- Política de seguridad vial
- Política de responsabilidad social

Antecedentes

En el año 1996 se conformó una empresa unipersonal en servicios de reparación de transformadores con el nombre de Transformadores y Redes, y como representante legal se encontraba el señor Segundo Silvestre Núñez Torres donde su primer cliente fue la Gobernación del Casanare. En el año 1997 cambió de razón social y procedió a llamarse Bobinados Electro Oriente Régimen Simplificado. En abril del año 2000 pasó a ser Régimen Común con el mismo nombre Bobinados Electro Oriente Ltda con el NIT 844.001.945-1. El 5 de noviembre del 2014 pasó a llamarse Bobinados Electro Oriente SAS dejando a un lado el Ltda por el SAS. (Beoriente, 2017)

La empresa prioriza la capacidad de servicio y respuesta al cliente, sin embargo, carece de dinamismo en el tema de importaciones, actividad que regularmente ejerce la empresa debido a la necesidad de adquisición de productos extranjeros, regularmente son productos provenientes de China.

En el año 2023 hubo un total de 20 importaciones de maquinaria, incluyendo grúas y camiones grúa, en el año 2024 hubo un total de 24 importaciones, en ambos casos cada importación tenía un tiempo de espera de alrededor de un mes o más dependiendo de la tardanza de documentación frente a entidades. Por ello se hizo un análisis previo que expone problemas como:

1. **Contratamientos con documentación:** La empresa en ocasiones ha sufrido contratamientos como consecuencia de la falta de comunicación con los proveedores, afectando los procesos de garantías, devoluciones y aplicaciones de seguros, como en casos específicos donde se tuvo que dejar una grúa importada parqueada durante unos meses mientras se pedían los repuestos, ya que hubo problemas para hacer efectivo el seguro, donde quedaban pendientes documentos como: plano de estiba, copia de

informe P&I (Protección e Indemnización) del puerto de carga y copia de fletamento (Charter party).

2. Incrementación de gastos producto de los contratiempos y faltas de documentación:

Debido a las demoras que ocurrían con certificaciones y demás documentación necesaria para la nacionalización y legalización de una importación sobresalen gastos tales como; días de almacenamiento en zonas francas, puertos, y trámites de aduanas. Además de generar costos adicionales como en un determinado caso que, como consecuencia de la falta de documentos para legalizar un seguro, la empresa se vio en la obligación de costear los repuestos de una grúa que llegó averiada desde China, la cual tuvo daños significativos al momento de su transporte vía marítima.

Las situaciones anteriormente mencionadas representan una problemática que reduce el dinamismo de la empresa, lo cual afecta la capacidad de respuesta con sus clientes, lo que tiene como resultado un impacto directo en la economía de la empresa, por ello es necesario hacer una propuesta que conste en la alianza con un operador logístico en china para así facilitar los procesos de importación ahorrando tiempo, dinero en fletes, encontrando a mejores proveedores, evitando sorpresas desagradables y teniendo una comunicación eficiente y directa con China.

Recopilación de información

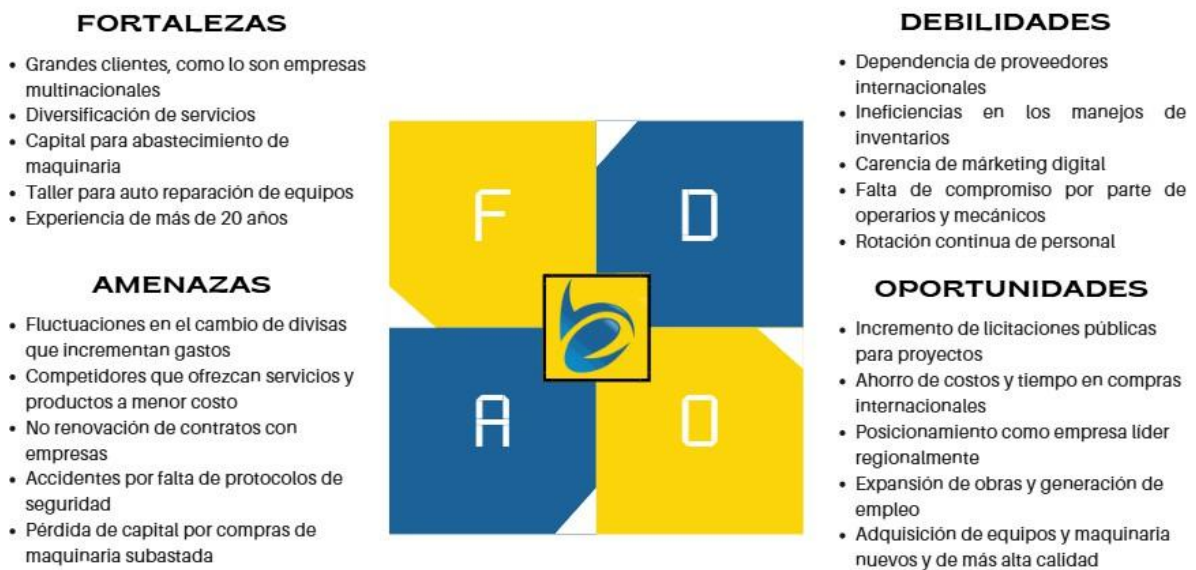
Los datos e información se obtuvieron con base en el método de observación y seguimiento de las importaciones que realizó la empresa Bobinados Electro Oriente SAS durante el periodo de práctica, además de apoyarse con acceso al correo del área de comercio exterior de la empresa, herramienta que evidencia y tiene un seguimiento de los procesos de importaciones activas, pendientes y culminadas, también se cuenta con una base de datos donde quedan registradas las compras de repuestos y maquinaria. Se realizaron matriz de evaluación de factores internos (MEFI), matriz de evaluación de factores externos (MEFE), matriz de impacto de factores externos y matriz de evaluación de factores internos (MIME) y matriz (DOFA), herramientas que permiten evaluar el estado y rendimiento de la empresa, dando una visión interna y externa de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que presenta la compañía.

Realizar un diagnóstico empresarial es crucial para la toma de decisiones, dando a conocer información real y concisa sobre una empresa, lo cual permite tomar decisiones estratégicas, encontrar puntos débiles, fortalezas. Además, es importante darse cuenta de cuáles son las áreas más relevantes de la empresa y cómo explotarla para su propio beneficio y mejorar gradualmente. (Gesticentro, 2025)

Matriz DOFA

La matriz DOFA es una herramienta útil para la identificación de factores que pueden afectar el resultado de un estudio donde al analizar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades se pueden tomar decisiones que eleven los resultados positivos y disminuyan los resultados riesgos. (Universidad de Los Andes, 2023)

Figura 2. Matriz DOFA



Nota. Elaboración propia

La matriz DOFA revela que la empresa tiene fortalezas muy relevantes como lo son los clientes que posee, al ser empresas multinacionales, traen beneficios estratégicos y operativos como la estabilidad financiera de la empresa, flujo de ingresos constante y credibilidad, aspectos que van de la mano con las buenas instalaciones de la empresa, y el suficiente capital para abastecerse de bienes necesarios. Aun así, la empresa enfrenta debilidades de consideración como lo son el flujo constante de personal, la dependencia de proveedores internacionales y ciertas faltas de compromiso por parte del personal, lo que en cierta manera disminuye su capacidad operativa. Sin embargo, es importante tener en cuenta

que las oportunidades con las que cuenta la empresa son muy beneficiosas si se saben emplear para con ello convertirse en una empresa líder en la región, además de tener beneficios económicos y una buena reputación. No obstante, hay que prestar mucha atención a las amenazas que puede llegar a sufrir Bobinados, algunas como resultado de malos procedimientos y decisiones que tome la misma empresa, y otras como consecuencia de factores externos como fluctuaciones en la economía y no renovación de contratos.

Matriz MEFI

La matriz MEFI es un instrumento demasiado importante el cual permite comprender la situación real interna de una empresa, donde allí refleja debilidades y fortalezas de una forma concisa. Implementar una auditoría interna es muy importante para tener una visión general de una empresa, lo cual es de gran relevancia antes de idear planificaciones estratégicas para el buen desarrollo en el mercado. (Gabriela Munte, 2019)

Tabla 1. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI)

Factores Internos				
Debilidades				
	Factores clave	Peso	Calificación	Valor
1	Trabajadores con falta de compromiso	0,07	2	0,14
2	Rotación continua de personal	0,10	1	0,10
3	Falta de enfoque en mercado digital	0,08	1	0,08
4	Ineficiencia en manejo de inventarios	0,15	2	0,30
5	Página web desactualizada	0,05	1	0,05
Subtotal debilidades				0,67
Fortalezas				
	Factores clave	Peso	Calificación	Valor
1	Más de 25 años de experiencia	0,25	3	0,75
2	Experiencia en manejo de equipos	0,05	4	0,20
3	Taller propio para reparación de equipos	0,10	3	0,30
4	Buena situación financiera	0,05	4	0,20
5	Diversificación de servicios	0,10	3	0,30
Subtotal fortalezas				1,75
Total		1,00		2,42

Nota. Elaboración propia

La puntuación ponderada que refleja la matriz MEFI es de 2,42 puntos lo cual se traduce en que es una organización débil, debido a que puntajes de 2,5 o superiores muestran posiciones internas de fuerza. (Gehisy)

A pesar de que el valor ponderado en conjunto sea menor a 2,5, se evidencia que la empresa tiene más fortalezas que debilidades lo que quiere decir que las fuerzas internas son favorables, sin embargo, es de consideración tomar acciones para que la empresa a futuro tenga un puntaje positivo

Matriz MEFE

La matriz MEFE evalúa los factores externos de una empresa dando como resultado el conocimiento de las oportunidades y amenazas, además de resumir y analizar información económica, política, legal demográfica entre otros factores que envuelven a la empresa, lo cual facilita la creación de tácticas para sacarle provecho a las oportunidades mientras se disminuyen las amenazas. (Gonzalo de Anta, 2021)

Tabla 2. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

Factores Externos				
Amenazas				
	Factores clave	Peso	Calificación	Valor ponderado
1	Aumento de costos de importación	0,15	2	0,30
2	Competidores con precios más bajos	0,11	2	0,22
3	Estado del clima	0,09	1	0,09
4	No renovación de contratos con empresas	0,12	2	0,24
5	Estado de las vías nacionales	0,09	1	0,09
Subtotal amenazas				0,94
Oportunidades				
	Factores clave	Peso	Calificación	Valor ponderado
1	Incremento de licitaciones públicas	0,10	4	0,40
2	Alianza con operador logístico	0,10	4	0,40
3	Reconocimientos por generación de empleo	0,09	3	0,27
4	Expansión a otros departamentos	0,10	3	0,30
5	Aumento de ventas online	0,05	3	0,15
Subtotal oportunidades				1,52
Total		1,00		2,46

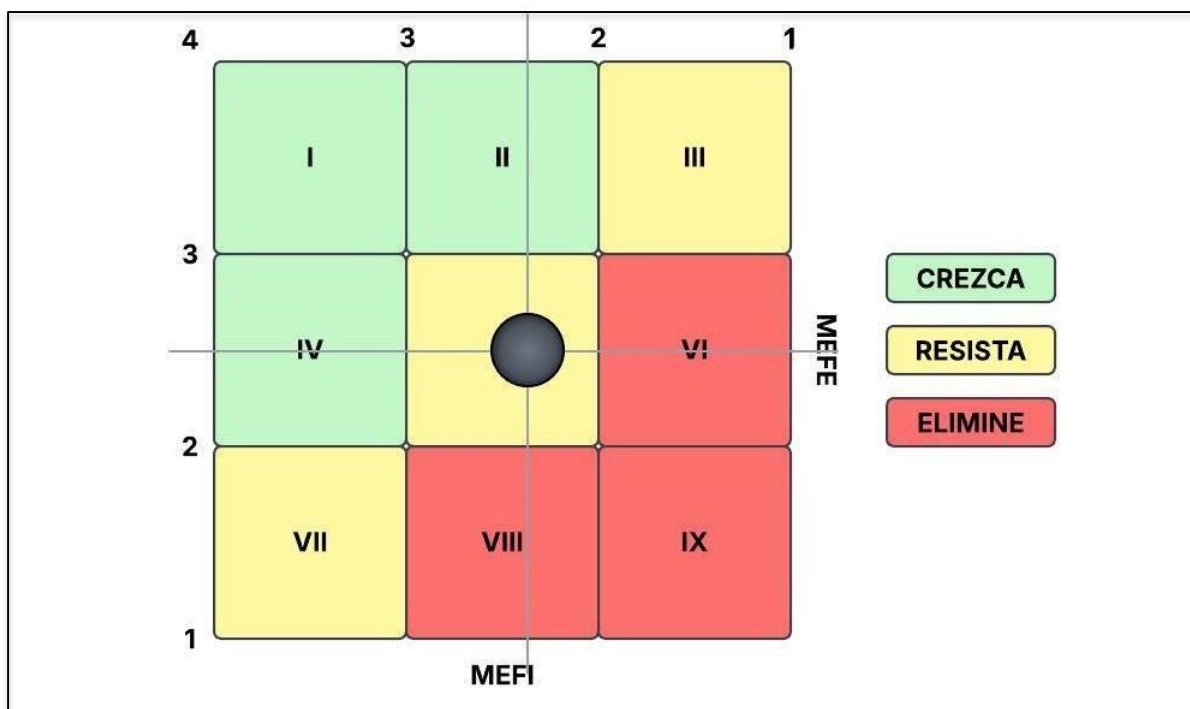
Nota. Elaboración propia

La matriz muestra un resultado favorable en comparación a la de factores internos, pero sin embargo se debe tener en cuenta que las amenazas que se exponen no son controladas por la empresa, hay que prestar mucha atención a los incrementos de costos en los fletes y seguros que se adquieren en los procesos de importación, sin dejar a un lado la importancia de estar a la vanguardia con los competidores directos de la región. Sin embargo, hay que sacar provecho de las oportunidades que se presentan para la mejora y evolución de la empresa como prestadora de servicios, es importante generar alianzas que contribuyan al posicionamiento de esta como líder en la región por factores como la generación de empleo y la capacidad de respuesta a la demanda.

Matriz MIME

Es una herramienta que combina la matriz MEFI y la matriz MEFE, donde determina la posición estratégica de una organización para con esos resultados diseñar estrategias que aporten al buen funcionamiento de la organización. (Jim, 2023)

Tabla 3. Matriz de impacto de factores externos y evaluación de factores internos



Nota. Elaboración propia.

El puntaje se ubica en el centro de la matriz, en la parte de resistencia para ello se proponen las siguientes estrategias.

- Capacitar a los trabajadores con charlas motivacionales que mejoren su sentido de pertenencia con la empresa y así puedan aportar al máximo al buen funcionamiento de esta.
- Adquirir un software que permita el buen manejo y control del inventario de la empresa, permitiendo tener cuentas claras y evitar pérdida de capital y mercancía.
- Hacer un análisis, y tomar acciones respecto al pago, trato y motivación de los trabajadores, para así evitar el flujo constante y dar paso a una mejora en las operaciones de la empresa.

Plan de mejora

Plan de mejora empresarial: Alianza con operador logístico internacional chino para reducción de costos y tiempo en importaciones realizadas por la empresa Bobinados Electro Oriente SAS.

Teniendo en cuenta la evaluación de las operaciones de importación realizadas por la empresa Bobinados Electro Oriente se pudo evidenciar mediante experiencias y casos reales la falta de dinamismo y los costos elevados que afectan en el funcionamiento de la empresa, por lo cual es necesaria la propuesta de un plan de mejora para así darle importancia a la alianza con un operador logístico que represente un beneficio para los procesos de la empresa. La situación actual de la empresa limita su propio crecimiento trayendo consigo estrés y soluciones que no favorecen a su correcto funcionamiento.

Objetivo general

Fortalecer las operaciones de importación con un operador logístico internacional chino para la empresa Bobinados Electro Oriente SAS.

Objetivos específicos

1. Optimizar los tiempos de los procesos logísticos para así contribuir con el dinamismo de la empresa
2. Reducir los gastos operacionales de la empresa mediante la implementación de tarifas fijas de importación
3. Aumentar la capacidad de prestación de servicios de la empresa

Objetivo 1.

Optimizar los tiempos de los procesos logísticos en un 25% para así contribuir con el mejoramiento en el dinamismo de la empresa

1.1 Iniciativas estratégicas

- Generar una alianza comercial con el operador logístico China Latin para así optimizar el control de mercancías, pedidos y los tiempos de entrega
- Reducir los tiempos muertos en los procesos de importación gracias al dinamismo que garantiza China Latin.

1.2 Metas

- Oficializar la alianza comercial con China Latin en un plazo máximo de 3 meses donde allí se definan responsabilidades, y beneficios para contribuir a la disminución de tiempos de entrega de mercancías a través de etapas como la comunicación, negociación, acuerdo e inicio de importación
- Disminuir en un 25% los tiempos en las importaciones desde China en un periodo de 8 meses como consecuencia del dinamismo y efectividad que brinda China Latin.

1.3 Indicadores

Tabla 4. KPI optimización tiempos de procesos logísticos

KPI	Meta esperada	Ponderación	Resultado	Responsable	Acciones correctivas
Concretar alianza en 3 meses	90 días	40%	85 días	Profesional en comercio exterior	
Disminuir en un 25% los tiempos de importación	Disminución del 25% en 8 meses	60%	Disminución del 20%	Coordinador logístico	Detectar cuellos de botella, negociar mejoras en tiempo de tránsito
		100%			

Nota. Elaboración propia

Se hace un correcto uso del tiempo estipulado en la negociación de la alianza con el operador logístico internacional China Latin con 5 días por debajo del límite establecido, acción realizada por el profesional en comercio exterior de Beorient y el representante del operador logístico en China. Con base en la disminución de porcentaje en tiempos de importación se evidencia que han faltado 5 puntos para cumplir el objetivo, para lo cual se recomienda implementar acciones correctivas como detectar cuellos de botella que ralentizan los procesos de tránsito, de la mano con la evaluación de mejoras en tiempos de tránsito de mercancías.

Objetivo 2.

Reducir los gastos operacionales de la empresa mediante la implementación de tarifas fijas de importación

2.1 Iniciativas estratégicas

- Instituir un acuerdo con China Latin que respalde las tarifas fijas en la prestación de transporte, almacenamiento y procesos de aduana.
- Sacar el máximo provecho de la consolidación de cargas para así elevar la eficiencia de los envíos y ver una reducción de costos por volumen.

2.2 Metas

- Asegurar la implementación de tarifas fijas en al menos un 75% de los costos logísticos
- Disminuir en un 20% los costos de operación en un periodo de 8 meses aportando a la estabilidad financiera mediante la alianza con China Latin

2.3 Indicadores

Tabla 5. KPI reducción de gastos operacionales

KPI	Meta esperada	Ponderación	Resultado	Responsable	Acciones correctivas
Concretar tarifas fijas en un 75% de los costos de importación	75%	50%	65%	Profesional en comercio exterior	Revisar con el agente logístico los factores que impidieron alcanzar el 75%
Disminuir en un 20% los costos de operación	20%	50%	Disminución del 15%	Agente logístico	Examinar la efectividad de la alianza con el agente logístico y renegociar
		100%			

Nota. Elaboración propia

Se evidencia que no hubo un cumplimiento adecuado de las metas estipuladas debido a que el resultado de la estipulación de tarifas fijas de los costos de importación tuvo un rango de 10% negativo, mientras que la disminución de los costos de operaciones se ve representada en un 15%, lo cual tampoco es favorable, para ello se presenta una propuesta de acciones correctivas como revisar qué factores impidieron alcanzar la meta del 75% en las tarifas fijas de importación, además de hacer una evaluación a la eficiencia del operador logístico y llegar a un acuerdo para mejora.

Objetivo 3.

Aumentar clientes en un 15% como resultado de la capacidad de prestación de servicios de la empresa en un lapso de 10 meses.

3.1 Iniciativas estratégicas

- Incrementar la disponibilidad de maquinaria y equipo para así ofrecer un servicio más dinámico para el cliente aumentando su satisfacción y atrayendo a nuevos clientes
- Llevar a cabo una campaña comercial con un enfoque en empresas gubernamentales y privadas que requieran de los servicios que ofrece Bobinados para así aumentar la captación de clientes

3.2 Metas

- En un plazo de 6 meses disminuir en un 20% los tiempos de disponibilidad de maquinaria y equipos para con ello asegurar una prestación de servicios más pronta y eficaz para los clientes
- Mediante la disminución de tiempos de respuesta, la expansión territorial y la aprehensión de nuevos clientes por medio de las campañas comerciales se espera incrementar en un 15% la base de clientes en un plazo de 8 meses.

3.3 Indicadores

Tabla 6. KPI aumento de clientes

KPI	Meta esperada	Ponderación	Resultado	Responsable	Acciones correctivas
Disminuir en un 20% la disponibilidad de maquinaria	20%	60%	Disminución del 20%	Jefe de proyectos	
Incrementar en un 15% la base de clientes	15%	40%	Aumento del 12%	Gerente comercial	Reforzar campañas comerciales en nuevas zonas de la región
		100%			

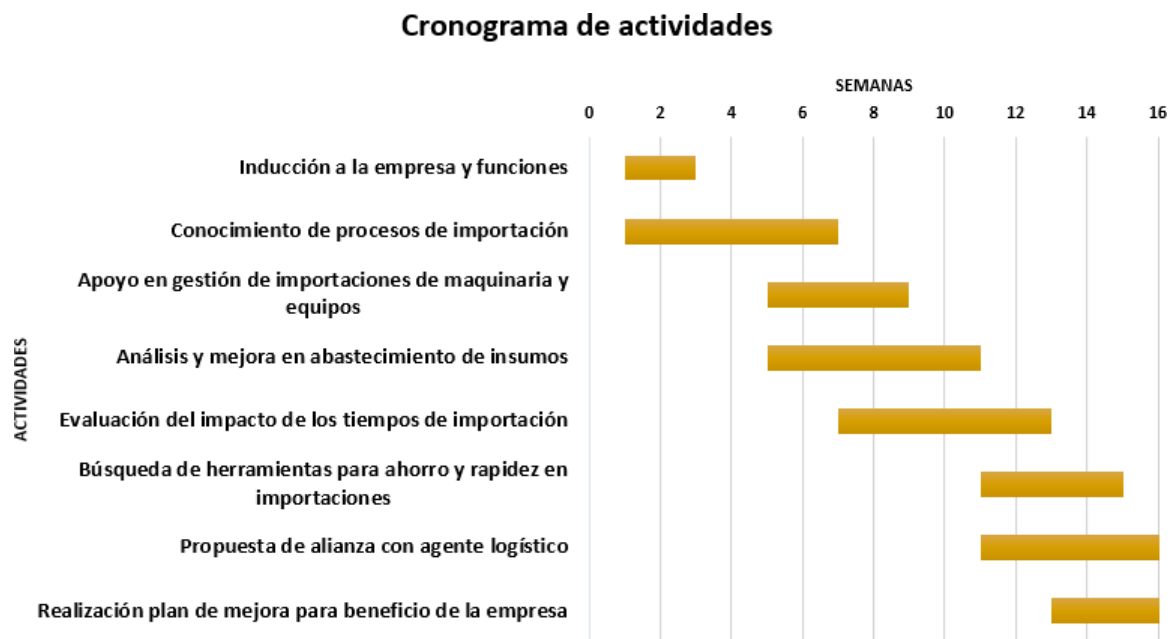
Nota. Elaboración propia

El KPI expone un cumplimiento en la disminución de un 20% en la disponibilidad de maquinaria de la empresa, lo cual es positivo para el funcionamiento y el desarrollo del plan, pero, aun así hay errores por reparar como lo es el incremento de la base de clientes que en este caso fue de 12% teniendo un 15% como meta, por ello se recomienda a la gerencia de Beoriente reforzar las campañas comerciales en nuevas zonas de la región.

Cronograma de actividades

Para la buena elaboración de este plan de mejora se propone el siguiente cronograma con las actividades a realizar, como se puede ver en la figura 3.

Figura 3. Cronograma de actividades



Nota. Elaboración propia

Recursos

Para poder implementar este plan de mejora de una manera efectiva, dinámica y sin complicaciones se requiere la utilización de recursos como:

Recursos financieros

Se debe contar con un presupuesto suficiente para una inversión inicial, además de implementar una gestión de riesgos que permita amortiguar costos imprevistos o adicionales. A continuación, un ejemplo del paso a paso para la planificación de inversión y gestión de riesgos.

Figura 4. Planificación de inversión y gestión de riesgos

Paso	Datos
1. Evaluación inversión inicial	
2. Elaboración presupuesto	
3. Identificación riesgos financieros	
4. Diseño gestión de riesgos	
5. Monitoreo financiero	
6. Análisis, ajustes	

Nota. Elaboración propia

Recursos tecnológicos

Es necesaria la implementación de un software de logística como Sistemas de Gestión de Transporte (TMS), Sistemas de Gestión de Almacenes (WMS), Sistemas de Planeación de Recursos Empresariales (ERP), Software de Gestión de Cadena de Suministro (SCM), entre otros, ya que son un pilar muy importante para apoyar las operaciones de una manera controlada y eficiente. (Envíame, 2024)

Recursos humanos

Se debe contar con un equipo de colaboradores profesionales tales como un encargado de comercio exterior, un coordinador logístico, personal administrativo y financiero.

Conclusiones

Mediante el diagnóstico inicial que se realizó a los procesos de importación de la empresa Bobinados se evidenció que carecían de un control a detalle de las importaciones lo cual afecta a la empresa en términos económicos y de capacidad de respuesta. Para ello, se requiere la implementación de un plan de mejora que le aporte beneficios a la empresa disminuyendo costos y tiempos.

El establecimiento de las tarifas fijas que beneficien a la compañía dará paso a una estabilidad financiera, por otro lado, la reducción en tiempos de operaciones contribuye al correcto funcionamiento de la empresa.

La colaboración con un operador logístico internacional traerá consigo la optimización de la cadena de suministro, lo que representa una reducción en tiempos de importación hasta de un 25%, beneficiando la capacidad operativa de la compañía.

Es de gran importancia el monitoreo constante de los KPIs estipulados, una correcta realización de las estrategias pactadas, además de la buena relación de la empresa con su aliado logístico en China.

Referencias

- ABB. (s.f.). *Qué es un variador de frecuencia: Definición, cómo funciona, características y ventajas*. Obtenido de <https://new.abb.com/drives/es/que-es-un-variador>
- Across Logistics. (5 de Marzo de 2024). *Operador Logístico. Qué es y por qué lo necesitas*. Obtenido de <https://acrosslogistics.com/blog/operador-logistico#:~:text=Los%20operadores%20log%C3%ADsticos%20desempe%C3%B1an%20un,del%20mercado%20de%20sus%20clientes>.
- Beoriente. (2017). Obtenido de <https://beoriente.wordpress.com/>
- Beoriente. (2020). *Misión*. Obtenido de <https://beoriente.com/content/4-nosotros>
- Beoriente. (2020). *Visión*. Obtenido de <https://beoriente.com/content/4-nosotros>
- Bobinados Electro Oriente. (s.f.). Obtenido de <https://beoriente.com/content/4-nosotros>
- Bobinados Electro Oriente. (2019). *Servicios*. Obtenido de <https://beoriente.com/content/6-servicios>
- Cortes, F. (4 de Nov de 2023). Obtenido de <https://www.fexcortes.com/negocios/innovacion-empresarial-como-mantenerse-a-la-vanguardia-en-un-mercado-competitivo/>
- Envíame. (31 de Julio de 2024). Obtenido de <https://enviame.io/software-de-logistica/>
- Fuentes, K., & Palacios, E. (2018). *Impacto de los Operadores Logísticos el comercio exterior en Colombia*. Obtenido de <https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/10024>
- Gabriela Munte. (2019). *¿Qué es la matriz de evaluación de factores internos o Matriz EFI y para qué sirve?* Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/matriz-efi/>
- Gehisy. (s.f.). *Herramientas para el análisis de contexto*. Obtenido de <https://aprendiendocalidadyadr.com/herramientas-analisis-contexto-mefi-mefe/>

Gesticentro. (27 de Enero de 2025). *¿Por qué es importante realizar un diagnóstico empresarial?* Obtenido de <https://gesticentro.es/diagnostico-empresarial#:~:text=Beneficios%20de%20realizar%20un%20diagn%C3%B3stico,y%20su%20capacidad%20de%20respuesta.>

Gonzalo de Anta. (20 de Diciembre de 2021). Obtenido de <https://gonzalodeanta.es/mefi-mefi-que-son/>

Jim. (28 de Marzo de 2023). *Amarca*. Obtenido de [https://www.amarca.co/analisis-matricial/#:~:text=Matriz%20MIME,-MIME%20\(tambi%C3%A9n%20conocido&text=La%20sigla%20MIME%20proviene%20de,empresa%20para%20competir%20y%20prosperar.](https://www.amarca.co/analisis-matricial/#:~:text=Matriz%20MIME,-MIME%20(tambi%C3%A9n%20conocido&text=La%20sigla%20MIME%20proviene%20de,empresa%20para%20competir%20y%20prosperar.)

Milenioscuro. (26 de Abril de 2012). *Yopal Casanare*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Colombia_-_Casanare_-_Yopal.svg

Plantas Eléctricas. (s.f.). *¿Qué es una planta eléctrica y para qué sirve?* Obtenido de <https://plantaselectricas-ltda.com/blog/5-que-es-una-planta-electrica-y-para-que-sirve>

Tecsa. (31 de 10 de 2019). Obtenido de <https://www.tecsaqro.com.mx/blog/que-es-un-transformador-electrico/>

Universidad de Los Andes. (21 de Septiembre de 2023). *¿Qué es una matriz DOFA? Descubre cómo usar esta importante herramienta*. Obtenido de <https://programas.uniandes.edu.co/blog/que-es-una-matriz-dofa-descubre-como-usar-esta-herramienta-para-potenciar-tus-fortalezas>