

**Planeación Estratégica para Procesos Licitatorios con el Estado Colombiano
en Star Logistics SAS**

**Presentado por:
Juan Fernando Morales Ovalle**

**Trabajo de grado
Para optar al título de Negocios Internacionales**

**Dirigido por:
Leidy Viviana Quintín Lizcano
Magister en Finanzas**

**Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá D.C.
2022**

Agradecimiento

A Dios por haberme acompañado junto con las personas que me rodean en los momentos de crisis y siempre estar conmigo.

A mi familia por enseñarme a obrar en la legalidad y lo correcto, que a pesar del dinero siempre la moral y los principios están primando en nuestra vida y que también me mostraron que podía recorrer el camino así ni tuvieran en este momento los recursos para que fuera profesional pero con sus estrategias, experiencia y enseñanzas puede lograr

A don David Gerente de Star Logistics porque más allá de enseñarme a comprender cómo funciona el sistema de compras del estado colombiano o enseñarme a comprender y ejecutar de forma eficiente lo aprendido en mi carrera, me demuestra que se puede ser una persona humana y emprendedora día a día

Resumen

Se sugiere Plan de Mejora para la empresa Stars Logistics S.A.S en el área operativa, desde el inicio del proceso de licitación y cotización hasta la compra y entrega al cliente final, para lo anterior se tuvo en cuenta los conocimientos adquiridos en la academia y como base fundamental los conocimientos y procesos adquiridos en campo. Detalles importantes de cómo funciona la empresa pública en general y de cómo encajar sus normas a la ejecución con la empresa privada en este caso Stars Logistics S.A.S.

Después de analizar, interpretar y sintetizar conocimientos adquiridos se recomienda la implementación de procesos en busca de mejoras de los mismos dando como resultado el incremento de las utilidades operacionales de la organización y dejando de lado creencias o formas de operación que afectan a la compañía por desconocimiento o por costumbre de inadecuadas prácticas operativas, logísticas y administrativas, ej, un punto bastante álgido por el afán de cumplir con tiempos licitatorios o con ganar un cliente es licitar sin conocer con exactitud el mercado actual en cuanto a valor o realizar compromisos con el cliente en cuanto a productos que están descontinuados o es muy difícil su adquisición

Palabras Claves: Contratación, Licitación, Mínima Cuantía, Menor Cuantía, Adjudicación, Contratación directa, Costeo, anexo técnico y experiencia técnica

Tabla de Contenido

Introducción	1
Parte I	2
La Empresa	2
1.1 Aspectos Generales.	2
1.1.1 Misión	3
1.1.2 Visión	3
1.1.3 Responsabilidad Social	4
1.1.4 Ubicación Geográfica.	4
1.1.5 Estructura Organizativa	5
1.1.6 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la Práctica.	5
1.1.7 Análisis DOFA.	6
PARTE II	7
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	7
2.1 Planteamiento Central del informe de prácticas profesionales	7
2.1.1 Alcance de la Práctica Profesional (Importancia, limitaciones y alcances)	7
2.1.2 Objetivo General	8
2.1.3 Objetivos Específicos	9
PARTE III	10
CONTENIDO PLAN DE MEJORA	10
3.1 Propuesta de Mejora	10
Fase 1 Liderazgo para el Área de Contratación	10
Fase 2 Elección y Costeo de Posibles Contratos (verificación de costos)	11
Fase 3 Asignación de recursos y ejecución (fiscalizar que se compra puntualmente)	13
Fase 4 Reuniones de control para costeo, asignación recursos y resultados	14
Fase 5 Apertura de canal de ventas para privados	15
3.1.1 Conclusiones	15
3.1.2 Bibliografía	16
PARTE V	17
SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	17
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización.	17
4.1.1 Cumplimiento de los Objetivos trazados	17
4.1.1.1 Ciclo 1	17
4.1.1.2 Ciclo 2	18
4.1.1.3 Ciclo 3	18
4.1.1.4 Ciclo 4	18

Introducción

El siguiente plan de mejora nace a partir de cargos comerciales y administrativos desempeñados en la empresa Star Logistics S.A.S. Compañía que se encuentra conformada por la gerencia general, contratación estatal, contabilidad y ejecutores de contratos. Durante la experiencia adquirida a nivel laboral se puede recalcar que se hace necesario reestructurar procesos con el fin de lograr sustancial mejora tanto económica como de prestigio minimizando el error y aumentando la productividad de la compañía. Luego de estructurar dichos procesos se hace necesario dejar por escrito las sugerencias planteadas con el fin de iniciar la mejora cuanto antes y teniendo soportes se es más fácil compartir con los colaboradores los objetivos y metas a cumplir

A través de la experiencia de práctica laboral, se logra identificar que un mínimo error para la organización trae consecuencias económicas de bastante peso. Dentro de las actividades realizadas están la búsqueda y análisis de posibles contratos por medio de la plataforma SECOP para contratar con el gobierno colombiano, costeo de presupuesto, reunión de documentos, envío de propuesta económica, cumplimiento de la documentación a la entidad, compra de los bienes o equipos ofertados para Colombia o el exterior (USA), negociación con proveedores en Colombia y a nivel internacional y finalización con entrega de los bienes o equipos a la entidad con su respectiva facturación, garantías y certificados de autenticidad.

Cumpliendo con estos protocolos se logró conocer los diferentes procesos y modalidades de contratación con el Estado, se identificaron diversos puntos clave y pasos importantes que Star Logistics maneja con gran experticia. También se identificaron puntos álgidos en los cuales se puede implementar un plan de mejora con objetivos como: manejar al

cliente siempre en busca de su satisfacción, dar cumplimiento a los contratos en cuanto a productos y tiempos en general y finalmente incrementar utilidades operacionales dejando de lado procedimientos habituales en actividades de costeo, compra o presentación de contratos con entidades públicas que al final han reflejado pérdidas para la compañía.

Parte I

La Empresa

1.1 Aspectos Generales.

Star Logistics SAS, es una empresa especializada en servicios logísticos, comercialización de partes aeronáuticas y no aeronáuticas, ubicada en la ciudad de Bogotá, que trabaja con el fin de servir al mercado aeronáutico, su labor específica es importar equipos y suministros para la industria de la Aviación de diferentes partes del mundo en busca de suplir las necesidades de los distintos operadores aéreos privados, comerciales y militares a nivel nacional, se realizan estos procesos de forma oportuna y con un valor agregado como precios competitivos.

Son reconocidos por miembros de la industria aeronáutica por sus excelentes servicios y disponibilidad de repuestos especialmente de alta demanda.

Se trabaja para entregar el material en el menor tiempo posible con todas las certificaciones y aprobaciones que el mercado requiere para el mantenimiento aeronáutico, servicios de core-exchange, rotables y consumibles; con calidad y precios muy favorables. Se cuenta con personal conocedor del sector aeronáutico, con años de experiencia en logística, gracias a los cuales pueden ofrecer productos y servicios de alta calidad buscando siempre un valor agregado; esto les permite estar en constante desarrollo competitivo.

Fundada en octubre de 2011 Star Logistics nace como empresa de familia que poco a poco ha ido creciendo y abriendo otras compañías aliadas tanto en USA, Canadá y Colombia buscando que todo el proceso de compra, transporte, importación y entrega de material a sus clientes sea realizado por Star Logistics o alguna de sus compañías aliadas únicamente.

Desde sus inicios el más importante cliente de Star Logistics es el Estado Colombiano, esta empresa se dedica a comercializar con un enfoque principal a las distintas entidades del gobierno bajo procesos de contratación a través del Secop II, llegando a tener contratos y consorcios con presupuestos superiores a los 2.000 SMLV.

Se inició con 3 personas desde la casa de su fundador y hoy en día esta empresa cuenta con Oficinas propias, Bodega, Stock de material de alto volumen, vehículos automotores y un personal de directamente de Star Logistics de 7 Personas pero que al sumarlo con las compañías aliadas que trabajan para el mismo objeto social y con una visión en conjunto suman alrededor de 30 personas aproximadamente

1.1.1 Misión

Brindar servicios logísticos, Comercializar partes aeronáuticas y no aeronáuticas de alta calidad que cubra las necesidades fundamentales en aviación, con material recurrente y disponible en el menor tiempo posible, contando con personal calificado en el área aeronáutica y con medios tecnológicos apropiados para entregar un servicio integral para nuestros clientes.. (Star Logistics, 2021).

1.1.2 Visión

Lograr en un corto plazo ser reconocidos en el mercado Nacional e Internacional como una compañía líder en logística de aviación contando con el mejor Depósito de almacenamiento (Depot Warehouse) para material de alta demanda utilizado en los servicios de mantenimiento de helicópteros y aviones. Todo ello soportado en nuestra experiencia en seriedad y calidad de los servicios prestados a través de la cadena de abastecimiento, generando confianza y seguridad a nuestros clientes – proveedores con altos estándares a

nivel técnico, humano, con gestión permanente a la innovación y al cambio productivo de la aviación. (Star Logistics, 2021).

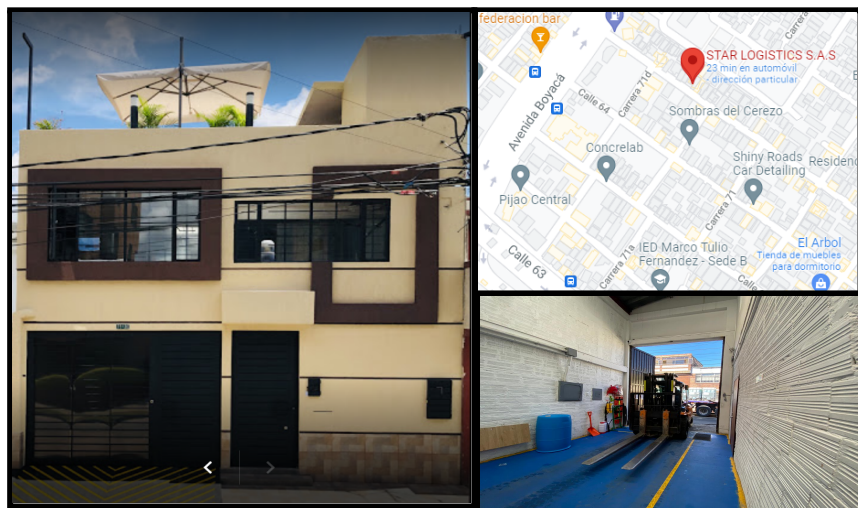
1.1.3 Responsabilidad Social

Responsabilidad social a través de nuestra fundación Magèn se trabaja por una calidad de vida digna y un mundo mejor. Star Logistics S.A.S no opera por beneficios individuales, nos levantamos día a día dejando huella en las vidas de quienes más lo necesitan y no cuentan con las posibilidades necesarias para tener un diario vivir digno. Trabajamos en diferentes proyectos sociales que hacen que seamos aún mejores en la industria. (Star Logistics, 2021).

1.1.4 Ubicación Geográfica.

La compañía cuenta con una sede física en la Ciudad de Bogotá en la Cll 64b #71ª-36

Figura 1 Ubicación Geográfica



Nota: Fotografías de la ubicación de la empresa. La fotografía de la fachada es tomada de Valero gordillo, L. F. (2021). STAR LOGISTICS S.A.S. Consultado el 15 de enero del 2022) <https://www.google.com/maps/uv?pb=!1s0x8e3f9b0cd1aabd25%3A0x9f29910ae19fe9c8!3m1!7e115!4shhttps%3A%2F%2F1h5.googleusercontent.com%2Fp%2FAF1OipN8SXfxbcQ8qVgtskiG7ZNpOnpMcXqc9wwOTKJ3%3Dw132-h176-k-no15sStar%20Logistics%20-%20Buscar%20con%20Google!15CgIgAQ&imagekey=!1e10!2sAF1OipN8SXfxbcQ8qVgtskiG7ZN>

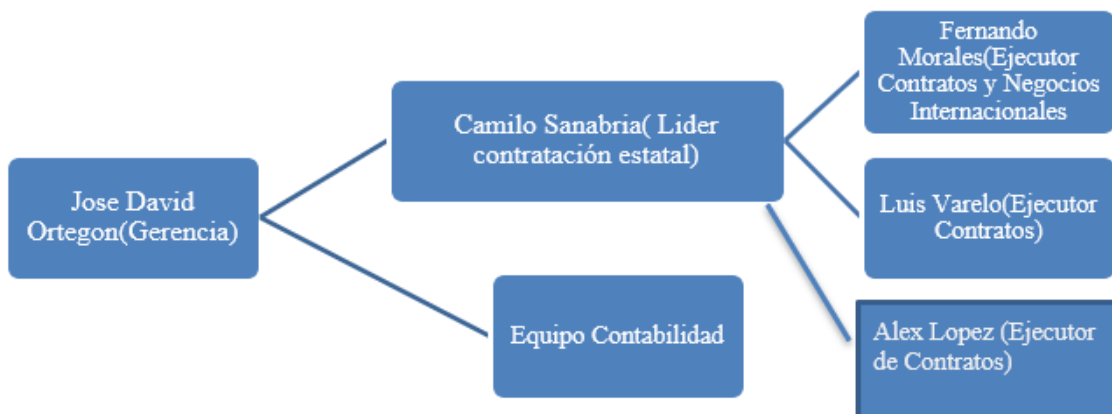
[pOnpMcXqc9wwOTKJ3&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwipwLGkz8v1AhWMOTABHVORAgS0oip6BAglEAM](https://www.google.com/maps/place/STAR+LOGISTICS+S.A.S/@4.6761934,-74.1034787,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9b0cd1aabd25:0x9f29910ae19fe9c8!8m2!3d4.6761952!4d-74.1012893) .

<https://www.google.com/maps/place/STAR+LOGISTICS+S.A.S/@4.6761934,-74.1034787,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9b0cd1aabd25:0x9f29910ae19fe9c8!8m2!3d4.6761952!4d-74.1012893>

1.1.5 Estructura Organizativa

Figura 2. Estructura Organizativa

La estructura organizacional de la compañía es muy básica, a la cabeza se encuentra el gerente (propietario de la compañía), seguidamente se divide en dos departamentos: el de contratación estatal con su respectivo líder donde se encuentran los colaboradores encargados de las licitaciones y negociar y el otro es el departamento de contabilidad el cual se encarga de la parte administrativa y financiera de la empresa.



Nota: Elaboración Propia

1.1.6 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la Práctica.

La práctica se desarrolla en el área de contratos donde se ejecutan los procesos que dieron lugar a este trabajo, esta oficina se encarga de llevar a cabo los procesos de contratos con las diversas entidades y compañías con las cuales se trabaja de manera constante para brindarles nuestros servicios. El paso a paso administrativo consta de estar pendiente en la

plataforma SECOP II de las licitaciones de las fuerzas militares, luego se clasifican las licitaciones se inicia el proceso de cotización para poder presentar la oferta económica la cual debe ser muy bien estructurada es busca de utilidades para la compañía, adicional enviar la documentación exigida con el único fin de ganar la licitación dentro de todos los oferentes.

Luego de ser seleccionado por parte de la entidad estatal se inicia el proceso detallado de compra de los productos con los distintos proveedores en Colombia o en el exterior, se cumple con la documentación para la compra ya que hay productos de control y en este caso se hace necesario demostrar al proveedor quien es el cliente final con su respectiva orden de compra. Si el producto es comprado fuera del país se continúa con el proceso de importación y en ese caso se remite al área encargada.

Cuando ya los productos están en Bodega se inicia el proceso de verificación de documentación de la mercancía del estado físico y marcación correspondiente para iniciar el alistamiento de los productos clasificándolos para la entrega final.

Después de este proceso se remite la mercancía al área logística para la entrega final, función realizada por otra área o aliado empresarial.

1.1.7 Análisis DOFA.

Figura 3. Analisis DOFA

<p>Debilidades.</p> <p>No tener una estructura o reglamento del área comercial y administrativa para la toma de decisiones.</p> <p>Depender de un solo cliente principal “ Gobierno”.</p> <p>La toma de decisiones la realiza y las ejecuta una sola persona.</p>	<p>Oportunidades.</p> <p>Apertura de nuevos mercados.</p> <p>Especialización en nuevos productos o servicios no ofertados para las FFMM en Colombia.</p> <p>Representación de distribución autorizada de marcas y productos en nuestro país.</p>
<p>Fortalezas.</p> <p>Tener empresas aliada en Canadá, Estados Unidos y Colombia en el ámbito aeronáutico, mantenimiento aeronáutico como agentes de carga independientes en cada país.</p> <p>Manejo en conocimiento en regulación, reglamentación y certificados de aviación FAA.</p> <p>Rápido proceso logístico de importación y entregas.</p> <p>Excelente servicio post-venta.</p>	<p>Amenazas.</p> <p>Cambio en la regulación o normativa de contratación con el gobierno para el sector privado.</p> <p>Crecimiento de los competidores, representación de marcas y fabricantes de aviación.</p> <p>Disminución de materias primas para fabricación de material aeronáutico.</p> <p>Sanciones o multas permanentes en el tiempo para contratar con el gobierno.</p> <p>Ausencia de profesionalismo en los miembros del equipo.</p>

Nota. Elaboración Propia

PARTE II

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento Central del informe de prácticas profesionales

El objetivo es liderar los procesos de contratación del equipo de forma organizada delegando funciones específicas de las licitaciones con el fin de dirigir a las personas encargadas de forma engranada y oportuna la búsqueda y documentación para la adquisición de contratos, como también de las personas encargadas de la ejecución y entrega de los mismos.

Se propone mejorar la elección y costeo de los contratos, así como los procesos logísticos debido al alto stock con el que cuenta la compañía con el fin de evitar compras innecesarias o duplicidad en equipos o repuestos que finalmente afectan las arcas de la compañía

2.1.1 Alcance de la Práctica Profesional (Importancia, limitaciones y alcances)

Con este plan de mejora sugerido se disminuyen significativamente errores durante cada uno de los procesos los cuales se verán reflejados a corto , mediano y largo plazo dando como resultado clientes satisfechos, cumplimiento de contratos, minimización de stock y cierres contables favorables para la compañía.

Una limitación es que la empresa funciona actualmente bajo los lineamientos de la gerencia (1 sola persona), no se ha implementado la toma de decisiones bajo estándares de negocios o normativas por falta de organización, delegación de funciones y aclaración en los procesos donde las decisiones se puedan tomar con cabeza fría mas aterrizadas a la realidad y con soportes administrativos, es decir involucrando la parte operativa como concedora actual de los proveedores de esta forma minimizará posibles compras erradas, pago de multas

por incumplimiento y pérdidas económicas para la empresa y sus colaboradores. Con esto se busca que de forma profesional y organizada que las decisiones se tomen por medio de voto o aprobación de distintas áreas como la comercial, logística, financiera y legal. Con lo anterior se busca llevar a la compañía a continuos negocios exitosos que finalmente den resultados positivos a todo nivel.

Un alcance es la motivación profesional de generar negocios exitosos y prometedores aportando a la organización conocimientos adquiridos, organizados y el compromiso del mejoramiento continuo a todo nivel. Lo anterior se puede soportar con números es decir incremento de utilidades y reducción significativa de desaciertos evitando al máximo pérdidas tanto económicas como de tiempo y tramitología

2.1.2 Objetivo General

Diseñar protocolos que se deben cumplir en cada una de las licitaciones, con el fin de mejorar los procesos en el área comercial y el desarrollo de contratación con el Gobierno Colombiano.

2.1.3 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico general de Star Logistics S.A.S , con el fin de recolectar la información para el diseño del respectivo documento y su práctica.
- Plantear y ejecutar un plan de mejora en la gestión administrativa y comercial con el fin de lograr una mayor eficiencia y eficacia dentro de la compañía Star Logistics S.A.S.
- Implementar el análisis de los resultados generados luego de ejecutar el plan de gestión administrativa y comercial

- Visualizar los efectos del plan de mejora en la compañía Star Logistics S.A.S

PARTE III

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora

Contar con un líder que este pendiente de verificar que todo el personal cumpla con el plan de mejora ya que lo que no se exige no se cumple sobretodo cuando se quieren implementar cambios, cada contrato contará con los protocolos del paso a paso de los procesos que deben cumplir con el fin de lograr con éxito los objetivos planteados dentro del informe, que son realizar procesos de forma organizada, aterrizada y minimizando errores los cuales finalmente se verán reflejados en la productividad de la compañía se plantean las siguientes tres fases:

Fase 1 Liderazgo para el Área de Contratación

Es muy importante la elección de una persona capacitada debido a que hace falta un líder que controle y guíe las labores de cada uno de los miembros del equipo de forma organizada, esto hará que se minimice el error y al delegar funciones se cumpla con los objetivos en menor tiempo procesos que se dan como resultado de la organización y experiencia.

También este líder puede respaldar y apoyar al equipo en casos de crisis y en un consenso con el equipo poder detectar las fallas y dar soluciones o sugerencias inmediatas.

Es necesario un profesional imparcial que exija el compromiso y cumplimiento del equipo encaminados a la excelencia profesional, a evitar a toda costa el fallo, muy centrados en las decisiones tomadas y dejando muy aparte las relaciones de confianza o de tipo personal que en definitiva pueden entorpecer el cumplimiento con excelencia de la

organizacion

Con esto lo que se busca es realizar las diversas actividades con mayor exactitud tanto en costos, tiempos y en ejecución de contratos, se hace necesario que el equipo se ponga la camiseta y al cometer errores que definitivamente afectan directamente las utilidades de la empresa y personales se preocupen, concienticen y den solución reconociendo y respaldando el error, con el firme compromiso de no repetirlos es decir, aprender de la situación y no volverse a presentar

Fase 2 Elección y Costeo de Posibles Contratos (verificación de costos)

La elección y Costeo de los contratos actualmente está llevada a cabo de la mejor manera pero se recomienda adherir al proceso los siguientes pasos:

La cotización de los Productos o equipos a vender debe ser realizada por una sola persona para el caso de contrataciones pequeñas, en el caso de contratos de mayor envergadura puede ser llevado el proceso por más miembros del equipo pero estos siempre se deben comprometer en todo el proceso, en busca que evitar errores de comunicación y evitar ganar un proceso de contratación de forma errónea con valores inferiores a la compra.

Cuando ya se tiene cotizados todos los elementos del proceso y se asignó el presupuesto mínimo de compra, esta cotización general debe de ser revisada por un miembro del equipo y finalmente por el líder del área de contratos.

Con esto se busca verificar que todos los bienes cotizados realmente estén con el valor de compra y especialmente el verificar las unidades de medida de cada uno de los bienes, así evitaremos dar precios presuntamente altos o bajos y que sean errados. Podemos citar casos como que se cotiza y se entrega a la entidad pública 50 tornillos cuando en realidad lo solicitado era 50 paquetes de tornillos de 100 unidades cada uno, esto acarrea

en sobrecostos y reducción de las utilidades del contrato.

Cuando ya se tiene el costo definitivo de compra para el contrato, se debe de agregar un porcentaje para costos y gastos relacionados a la logística y manejo de mercancía en USA o Colombia, impuestos en USA y Colombia, gastos imprevistos, gastos adicionales y finalmente la utilidad deseada por este contrato. Actualmente este tipo de costos se presume o formula de forma aleatoria y no profesional puesto que tras saber el precio de compra de los productos se agrega un porcentaje adicional sin ningún tipo de estudio o verificación y bajo una percepción personal que se aleja a la realidad.

Por ejemplo falta incluir de forma acertada los costos de manejo y logística de mercancía en USA también los posibles impuestos o de hacerlo se hace sin ningún tipo de indicador eficaz sino bajo la percepción personal de quien está llevando a cabo el proceso y esto hace que el valor de compra e importación de los elementos aumente reduciendo drásticamente el margen de utilidad o eliminando.

Al tener ya un costo de la compra más la adición de los costos de logística, importación, impuestos en USA e impuestos en Colombia. Se propone que el proceso sea presentado al departamento de contabilidad para verificar si hay los recursos para comprar y entregar esos elementos a la entidad gubernamental, es de recordar que la entidad hará el pago del pedido hasta 60 días después de la entrega a satisfacción.

Aquí se busca que sea analizado por el área contable que los costos y las utilidades a generar de ganar de dicho proceso realmente valgan el esfuerzo tanto económico, tiempo y físico para que el proceso sea adjudicado por la compañía.

Bajo ningún motivo un proceso debe ser tomado por la compañía sin generar utilidades tangibles, debido a que se realiza un costeo previo de forma profesional. El llevar a cabo un proceso donde la compañía no genera utilidades solamente por la expedición de

un certificado de experiencia es un desgaste tanto económico, como físico para la compañía que normalmente termina generando pérdidas para la compañía.

Es preferible una compañía mediana que obtenga un alto rendimiento en utilidades a una compañía grande que maneja altas sumas de dinero que al final termina en pérdidas o que tras esfuerzos apenas alcanza punto de equilibrio contable al final del año.

Fase 3 Asignación de recursos y ejecución (fiscalizar que se compra puntualmente)

En la búsqueda de lograr los objetivos propuestos que es generar utilidades para la empresa y en aras de no reducir dicha utilidad. Se debe de realizar la contratación o asignación de un tercero que no haga parte del equipo comercial de la empresa, esta persona debe de estar alineada al área de contabilidad y pagos para dicha actividad.

Este paso es en aras de controlar que los costos y gastos del contrato no se eleven más allá de lo presupuestado cuando se realizó la propuesta económica a la entidad gubernamental.

Ejemplo: Si la compra de un elemento o equipo cuesta 2.100.000 con envío incluido y ese fue el precio del presupuesto para el proyecto, el ejecutor del contrato o agente comercial NO debe de comprar dichos elementos a un precio superior.

Cuando un proceso licitatorio es aprobado por parte de la empresa, se presenta a la entidad gubernamental y es ganado dicho proyecto, el costeo, cotización y presupuesto de compra de los accesorios o equipos a entregar debe de ser entregado a la persona que verifica que no se hagan compras a precios superiores.

En el momento de hacer la compra de los elementos la documentación de pago debe llevar un documento o label de compra revisada, avalada y aprobada sin que se superen los

costos o precios de compra.

Con este proceso aparte de realizar compras al precio justo, se puede evitar la adquisición de elementos o accesorios no solicitados en los procesos licitatorios para mitigar que se presente fraudes o errores por el área comercial.

Actualmente no hay un control profesional de las compras hechas por parte de la fuerza comercial y esto da puerta abierta a que se puedan comprar o realizar compras sin autorización o para usos ajenos al de cumplir con las licitaciones.

Fase 4 Reuniones de control para costeo, asignación recursos y resultados

Cuando ya se hace la entrega del material en la entidad del gobierno, siempre y bajo ningún tipo de excepción se debe de realizar una reunión de resultados donde se presente un informe que relacione el costeo o propuesta económica que se le entregó a la entidad para ganar el proyecto, el coste real del proceso en su ejecución que debe de ser igual o de menor valor al proceso que se envió a la entidad para ganar el proyecto, informe de utilidades o pérdidas, imprevistos, aspectos por mejorar y procesos que se deben de mantener debido a su eficacia.

Es importante este tipo de reunión de retroalimentación para ser conscientes si las utilidades y los objetivos trazados desde el principio fueron alcanzados o que se debe de mejorar para poder alcanzarlos en el futuro.

Es importante que todos los contratos sean ejecutados buscando generación de utilidades reales para la compañía, es cierto que el obtener los certificados de correcta y exitosa con la ejecución de los contratos es valioso en aras de tener experiencia para futuros negocios más grandes, pero se hace necesario evitar al máximo la oportunidad de contratos con el estado a pérdidas solo por obtener certificados, aun así la empresa seguirá facturando

costos fijos y variables mes a mes que no dan a espera para su pago.

Fase 5 Apertura de canal de ventas para privados

Teniendo en cuenta que tras la ejecución de años de contratos con el gobierno colombiano, la entidad ha alimentado un stock de mercancía proveniente de devoluciones o compras fallidas que se encuentra estancado en la Bodega de Bogotá, se invita a la empresa a abrir un canal de ventas de dichos equipos que quedan en bodega evitando la posibilidad de que a futuro sea difícil su comercialización. En la actualidad se cuenta con un inmenso stock de productos, equipos y elementos de diferentes tipos y usos, por lo tanto se sugiere promocionarlos por canales digitales tales como mercado libre a un precio que puede ser con fines de recuperación de dinero o con una mínima utilidad debido a que es un stock que en bodega no tiene ningún valor comercial y hace parte de un activo no líquido.

3.1.1 Conclusiones

Diseñar para la empresa Star Logistics estrategias de comercialización y de ejecución más acertadas disminuyendo significativamente los errores que se han presentado en cuanto a las importaciones y licitaciones que son la naturaleza de la compañía

Estos cambios se sugiere iniciarlos en el menor tiempo posible con fines de buscar una organización con procesos profesionales y con un equipo más compacto con metas claras y objetivos económicos trazados en conjunto.

Dentro de las sugerencias está contratar un supervisor o alguien para el control de las compras el cual generará una nueva nómina para la compañía que sin duda alguna representan un costo menor a las pérdidas generadas en años anteriores y en el actual 2021.

Finalmente cuando el equipo de trabajo empiece a familiarizarse con los procesos a conciencia podrán beneficiarse mutuamente tanto empresa como empleado ya que entrarán en juego las comisiones que en este momento se están dejando de percibir

3.1.2 Bibliografía

Google Maps. *Star Logistics*. (Consultado el 15 de enero del 2022).

<https://www.google.com/maps/place/STAR+LOGISTICS+S.A.S/@4.6761934,-74.1034787,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9b0cd1aabd25:0x9f29910ae19fe9c8!8m2!3d4.6761952!4d-74.1012893>

Star Logistics S.A.S. (2021,16 de Octubre).Quienes Somos.

<https://starlogistics.com.co/quienes-somos/>

Star Logistics S.A.S. (2021, 16 de Octubre). Servicios

<https://starlogistics.com.co/servicios/>

Valero gordillo, L. F. (2021). STAR LOGISTICS S.A.S. (Consultado el 15 de enero del 2022).

<https://www.google.com/maps/uv?pb=!1s0x8e3f9b0cd1aabd25%3A0x9f29910ae19fe9c8!3m1!7e115!4shttps%3A%2F%2Fh5.googleusercontent.com%2Fp%2FAF1QipN8SxfbcQ8qVgtskiG7ZNpOnpMcXqc9wwOTKJ3%3Dw132-h176-k-no!5sStar%20Logistics%20-%20Buscar%20con%20Google!15sCgIgAO&imagekey=!1e10!2sAF1QipN8SxfbcQ8qVgtskiG7ZNpOnpMcXqc9wwOTKJ3&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwipwLGkz8v1AhWMQTABHVORAgQoip6BAglEAM>

PARTE V

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización.

Figura 4

Programación de actividades realizadas en la organización

Mes	Diciembre 2020	Enero 2021	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Actividad							
Envío de Hoja de vida							
Presentación Entrevista							
Inicio de Capacitación							
Finalización de Practica Profesional							

Fuente: Elaboración propia.

4.1.1 Cumplimiento de los Objetivos trazados

A lo largo de los meses de práctica profesional, se realizaron 4 ciclos, donde se plantearon los objetivos y fechas específicas para la ejecución de cada uno de ellos; los cuales se describen a continuación:

4.1.1.1 Ciclo 1

Objetivo: Comprender las operaciones de la empresa y su campo de negocio

Fecha de ejecución: 15 enero al 01 febrero de 2021

Proceso: Se realizo con exito

4.1.1.2 Ciclo 2

Objetivo: Realizar búsqueda, análisis, cotización y presentación de alguna licitación o

adjudicación de negocio con alguna fuerza del estado Colombiano

Fecha de ejecución: 02 Marzo 2021

Proceso: Se gano proyecto con la Fuerza Aérea Colombiana por valor de \$45.213.354

Se ejecutó el contrato sin ninguna novedad y con éxito

4.1.1.3 *Ciclo 3*

Objetivo: Ejecutar contrato ya adjudicado con complejidad debido a ser partes de aeronaves y equipo de apoyo terrestre en Aeropuerto, buscando tener la menor pérdida posible

Fecha de ejecución: 10 Mayo a 30 Septiembre 2021

Proceso: Se ejecutó contrato con la Fuerza Aérea Colombiana por valor de \$358.125.478

Se aprendió contenido de manejo de licitaciones de articulos, repuestos o partes de aviación sin ningún tipo de novedad buscando que los costos y gastos no aumentaran más de lo previsto

4.1.1.4 *Ciclo 4*

Objetivo: Ejecutar contrato ya adjudicado de alta complejidad con compra por encima del valor de adjudicación, buscando generar la menor pérdida posible, así como ganar la representación de la Casa matriz fabricante de aeronaves Twin Commander para Colombia

Fecha de ejecución: 30 Julio a 30 Noviembre 2021

Proceso: Se ejecuto contrato con la Fuerza Aerea Colombia por valor de \$956.568.358

Se aprendió contenido de manejo de licitaciones de artículos, repuestos o partes de aviación sin ningún tipo de novedad, había riesgo de generar una pérdida de \$450.000.000 a la compañía pero haciendo las alianzas en Estados Unidos con las empresas correctas, se ejecutó el contrato dejando resultados muy beneficiosos para la compañía

Debido a políticas de la Casa Matriz Fabricante de Aeronaves Twin Commander no

se logró la representación de la marca para Colombia, pero se logró la representación para colombia de uno de los más importantes distribuidores del Fabricante en USA.