

**IMPLEMENTACIÓN DE CRONOGRAMA EN PROCESO DE
LEGALIZACIÓN PARA INCENTIVOS PARA EL PROVEEDOR SODEXO**

Paula Vanesa Mesa Jiménez

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS-SECCIONAL TUNJA

OPCIÓN DE GRADO II

Tutora: Doc. Eimmy Liliana Rodríguez Moreno

14 de diciembre de 2023

Tabla de contenido

1.	RESUMEN	3
2.	ABSTRACT	4
3.	JUSTIFICACIÓN	6
4.	PREGUNTAS DE REFLEXIÓN	7
5.	OBJETIVOS	7
5.1.	OBJETIVO GENERAL.....	7
5.2.	OBJETIVO ESPECÍFICO	8
6.	ESTUDIO DE LA EMPRESA.....	8
6.1.	ORGANIGRAMA.....	8
7.	ANTECEDENTES	10
8.	IMPACTO DEL PLAN DE MEJORA	12
9.	DIAGNOSTICO.....	13
10.	PLAN DE MEJORA	17
10.1.	IMPLEMENTACIÓN DEL CRONOGRAMA EN PROCESOS DE LEGALIZACIÓN PARA INCENTIVOS	17
11.	CONCLUSIONES.....	23
	REFERENCIAS	25

MATERIAL GRÁFICO

Tabla 1 Organigrama de la empresa Honor Technologies	8
Tabla 2 Subsectores industriales con contribución positiva	10
Tabla 3 Participación de mercado móvil	11
Tabla 4 Promedio de uso en equipos tecnológicos en Colombia	12
Tabla 5 Matriz DOFA	13
Tabla 6 Matriz PCI.....	15
Tabla 7 Matriz MEFI	16
Tabla 8 Implementación de las estrategias a las metas propuestas para la compañía Honor Technologies.....	18

1. RESUMEN

La implementación del proceso de legalización de incentivos busca regular la entrega de bonos por parte del proveedor “Sodexo” y el pago del servicio prestado a la compañía Honor Technologies. Con este proceso se desea asegurar que el servicio requerido por la empresa de tecnología se entregará de manera puntual y efectiva a cada uno de los clientes. El proceso deberá incluir evidencias que avalen la entrega completa, siendo de esta forma legalizable para la compañía el poder pagar al proveedor el material comprado junto con el servicio, sin este proceso la empresa no cuenta con la capacidad auditable para comprometerse a responder monetariamente con el proveedor, esto debido a que por políticas internas con las que cuenta Honor cada proveedor deberá soportar que logró cumplir con el pedido solicitado para que se considere aceptado por el comité cualquier desembolso de dinero que deba realizar el área financiera.

Palabras Clave: Evidencias, proveedor, envíos, clientes, servicio.

2. ABSTRACT

The implementation of the incentive legalization process seeks to regulate the delivery of bonds by the supplier "Sodexo" and the payment of the service provided to the company Honor Technologies. This process aims to ensure that the service required by the technology company will be delivered in a timely and effective manner to each of the customers. The process must include evidence that guarantees the complete delivery, thus making it legalized for the company to be able to pay the supplier for the purchased material together with the service, without this process the company does not have the auditable ability to commit to respond monetarily with the supplier, this because by internal policies that Honor has each supplier must bear that he managed to comply with the order

Keywords: Evidence, Supplier, deliveries, clients, service.

3. INTRODUCCIÓN

Durante los seis meses de trabajo prestado a la Empresa de tecnología HONOR TECHNOLOGIES, cuya labor principal es la venta de equipos tecnológicos en su mayoría teléfonos celulares fundada desde el 2013 (Honor Technologies, 2019). Se explicará al detalle el proceso de pago a los incentivos en Bonos Sodexo respectivos a cada canal con el que la compañía cuenta y los diferentes procesos inversores en la compra y despacho de bonos. El pago de los incentivos es una de las estrategias usadas por la compañía para motivar a su fuerza de venta en los puntos para aumentar los números de referencias vendidas por mes.

Se tuvo la oportunidad de evidenciar que el proceso de compra con el proveedor de bonos no contemplaba una estructura clara para la legalización y pronto pago del servicio adquirido, Honor es una empresa multinacional, de tal forma que debe regirse bajo políticas de un comité de aceptación la cual no estaba de acuerdo con el proceso establecido. Dentro de las afectaciones que la demora de casi tres meses de diferencia entre la fecha de pago y los incentivos liquidados que estaba generando están las inconformidades por parte de la fuerza de venta para el pago de sus incentivos, además de los bloqueos debido a las facturas vencidas por el no pago dentro de los tiempos que el proveedor requiere.

Con el equipo de auditoría y comité regional se propuso que dentro del plan se establece que el proveedor proporcionará evidencias que avalen la entrega de la totalidad de los bonos y un plazo de tiempo en el que Honor deberá realizar el proceso de legalización y pago al proveedor, además, se plantea un cronograma de tiempos fijos en el que no se vieran afectados los tiempos de producción del proveedor ni el proceso de auditoría para Honor.

4. JUSTIFICACIÓN

La falta de orden en el proceso de legalización es un problema de importancia dentro de la compañía. El establecer un cronograma para los tiempos de solicitud y pago al proveedor le permite a la compañía hacer con más eficiencia la legalización del servicio prestado.

Como primera parte, la organización dentro de una compañía es imprescindible para que las metas propuestas se alcancen en su totalidad, como lo plantea la teoría funcional de Fayol y citando el análisis de “Evolución de la teoría de la organización” la división del trabajo y la importancia de distinguir las tareas administrativas de las operativas. (Rivas, 2009) Esto les brinda a las compañías un proceso seguro que cada parte y área respete los procesos teniendo claro su labor para conseguir un resultado efectivo y para ello se plantea crear un cronograma dentro del mismo proceso de auditoría en Honor.

También el crear el proceso de legalización le brinda a la fuerza de venta y a las cuentas seguridad de que recibirán los incentivos en tiempos más cortos a los actualmente recibidos, esto busca una mayor fidelidad en los trabajadores así como menciona Sodexo en su página web, un equipo motivado logra rendir hasta un 44% más y aumenta en un 27% el compromiso de los empleados (Sodexo, 2015) esto bajo uno de los factores de satisfacción de Herzberg que incluye la motivación, para Honor utilizar los incentivos en Bonos cada mes como retribución por alcanzar las metas propuestas es de suma importancia.

Con la construcción de un cronograma en proceso de legalización se da la oportunidad para abrir nuevos incentivos en la compañía que requieran de aprobación sin que se presenten dificultades en la parte de auditoría como sucedió en este caso, brindando una visibilidad de los futuros problemas con la implementación a otras formas para beneficiar al trabajador.

5. PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

El plan de mejora busca explicar en qué partes del proceso se genera más demora para cumplir con los pagos de incentivos, además, de cuáles evidencias el proveedor puede suministrar para que el proceso sea aceptado ante el comité y en cuales se debe encargar la compañía de aportar para completar la información necesaria, de no ser así la demora de los pagos afectará en toda la operación de ambas partes. También se profundizará en los problemas que tiene Honor para cumplir con las fechas propuestas por el proveedor con respecto a los tiempos de facturación, lo importante definir es cuánto tiempo gasta Sodexo en completar las entregas, cuánto tiempo gasta Honor en conseguir las evidencias y aceptación, cuánto tiempo es el plazo máximo dispuesto por el área de cartera para cancelar una factura.

6. OBJETIVOS

6.1. OBJETIVO GENERAL

Implementar un plan de mejora para optimizar el proceso de compra y auditoría para el proveedor Sodexo, estableciendo tareas específicas en cada paso dentro de las fases de compra, distribución y legalización del servicio generando una línea de tiempos para cada área, proporcionando un orden en la adquisición de los productos en cada momento que sean requeridos.

7.1.1. Visión

Crear un nuevo mundo inteligente para todos bajo Innovación, calidad y servicio.

7.1.2. Alcance de la empresa

Honor es una empresa líder en dispositivos inteligentes, fundada en 2013, está comprometida a convertirse en una marca icónica global de tecnología y a brindar una vida inteligente para todos, en todos los escenarios y canales.

(Honor Technologies, 2019)

Originaria de China Honor ha logrado un alcance en países de América tales como Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, México entre otros. Actualmente cuenta con más de 100 mercados y más de 200 distribuidores en la región.

En Colombia la marca se encuentra en diferentes puntos de venta físicos como Alkosto, Alkomprar, Falabella, Éxito y otros puntos de venta, también hace presencia en diferentes Call Center del país bajo la alianza de marcas como Claro y Movistar.

Se destaca por la venta teléfonos celulares siendo el Magic 5 LITE su último lanzamiento a nivel mundial, sin embargo, la empresa también tiene dentro de su catálogo Computadores, Audífonos, Tabletas y Relojes, actualmente en Colombia solo están disponibles en la página web y se espera que muy pronto se puedan encontrar estos artículos en venta a nivel nacional.

Honor Magic: las referencias que encontramos en esta serie son el HONOR Magic VS, HONOR Magic5 Pro, HONOR Magic5 Lite, HONOR Magic4 PRO.

Honor N: Las referencias que encontramos en esta serie son el HONOR 70, HONOR 50, HONOR 50 Lite.

Honor X: Las referencias que encontramos en esta serie son el HONOR X8a, HONOR X8, HONOR X7A, HONOR X7, HONOR X9, HONOR X6s, HONOR X6.

8. ANTECEDENTES

Después de la pandemia el PIB en Colombia sufrió de una caída significativa, sin embargo, para el tercer trimestre del 2022 subsector de la industria manufacturera lograron sobresalir siendo uno de estos el de aparatos y equipo electrónico (Tabla 1).

Tabla 2 Subsectores industriales con contribución positiva

Sector	Contribución		Variación acumulada		Participación
	p.p.	III trim 21	III trim 22	III trim 22	
Textiles, prendas de vestir	5,57	49,9	23,6	27,2	
Química básica, abonos, farmacéuticos	4,24	10,6	12,5	35,6	
Productos de minerales no metálicos	3,75	27,6	12,7	31,1	
Bebidas y productos de tabaco	2,48	23,9	14,8	17,8	
Papel, cartón y sus productos	1,91	8,9	20,0	10,7	
Otras industrias manufactureras	1,68	31,6	18,6	10,0	
Actividades de impresión	1,61	10,8	38,9	5,3	
Vehículos automotores, remolques	1,49	24,2	27,0	6,5	
Maquinaria y equipo	1,45	22,8	14,7	10,5	
Aparatos y equipo eléctrico, informáticos y electrón	1,41	40,5	21,6	7,4	
Refinación de petróleo	1,39	17,7	5,3	25,9	
Molinería, panadería, almidones, macarrones	1,35	1,6	11,1	12,6	
Productos de caucho y plástico	1,15	23,7	12,9	9,4	
Productos metalúrgicos	1,13	24,2	7,0	15,9	
Conservas de fruta, legumbres, hortalizas, sopas	1,00	8,9	14,8	7,2	
Procesamiento de carne	0,88	3,5	5,0	17,0	
Madera y sus productos	0,74	31,8	26,4	3,3	
Muebles, colchones, somieres	0,65	29,2	11,3	5,9	
Calzado, cuero y sus productos	0,53	45,5	17,4	3,3	
Cacao-chocolate-confitería	0,46	15,0	19,9	2,6	
Aceites y grasas	0,43	19,1	8,7	5,0	
Lácteos	0,30	-0,1	3,5	8,3	
Azúcar	0,1	-8,6	2,0	5,3	
Productos de café	0,01	0,3	0,7	1,7	

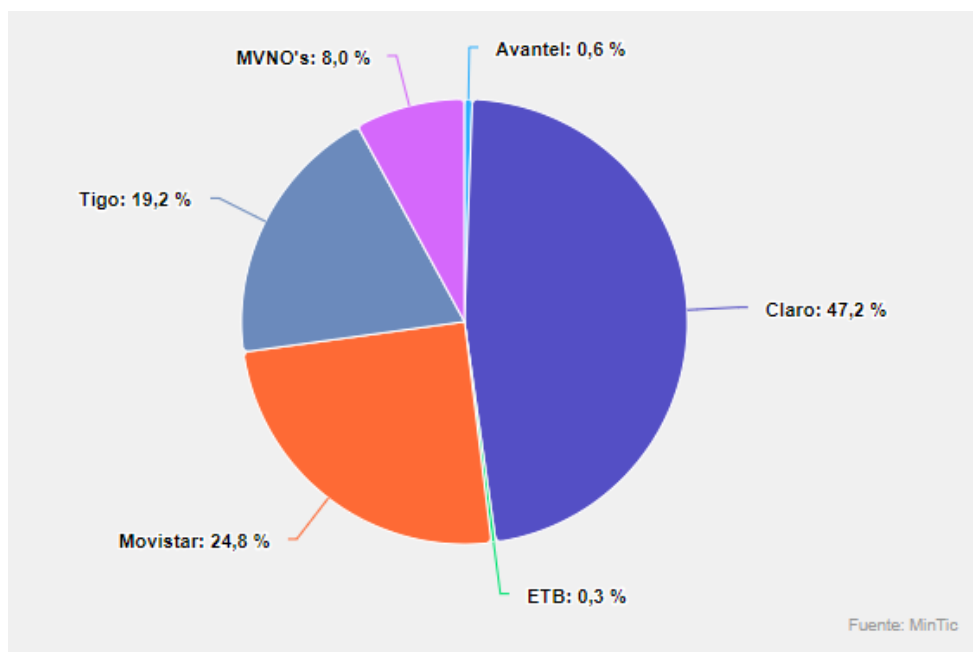
Fuente: DANE. Cálculos OEE-Mincit

Nota: La figura representa los subsectores que durante el último trimestre del 2022 fueron de alto valor al crecimiento del PIB en el país. Tomado del: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019)

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-economicos/informes-macroeconomicos/2022/informe-economico-04/oee-av-informe-economico-tercer-informe-2022-dic-22.pdf.aspx>

En el 2021 se declaró por parte de la Cámara de Representantes el internet como servicio público esencial, esto abrió paso al crecimiento en las conexiones móviles y de banda ancha lo que generó la oportunidad de venta a los equipos tecnológicos de calidad. El servicio saltó del 48% al 62% entre 2020 y 2022 (TeleSemana, n.d.) y con la llegada del presidente Gustavo Petro se propuso abordar el tema de las TICS de manera global.

Tabla 3 Participación de mercado móvil



Nota: El gráfico representa la participación en Colombia de empresas dentro del mercado móvil. Tomado del: Sitio web de TeleSemana.com

<https://www.telesemana.com/panorama-de-mercado/colombia/>

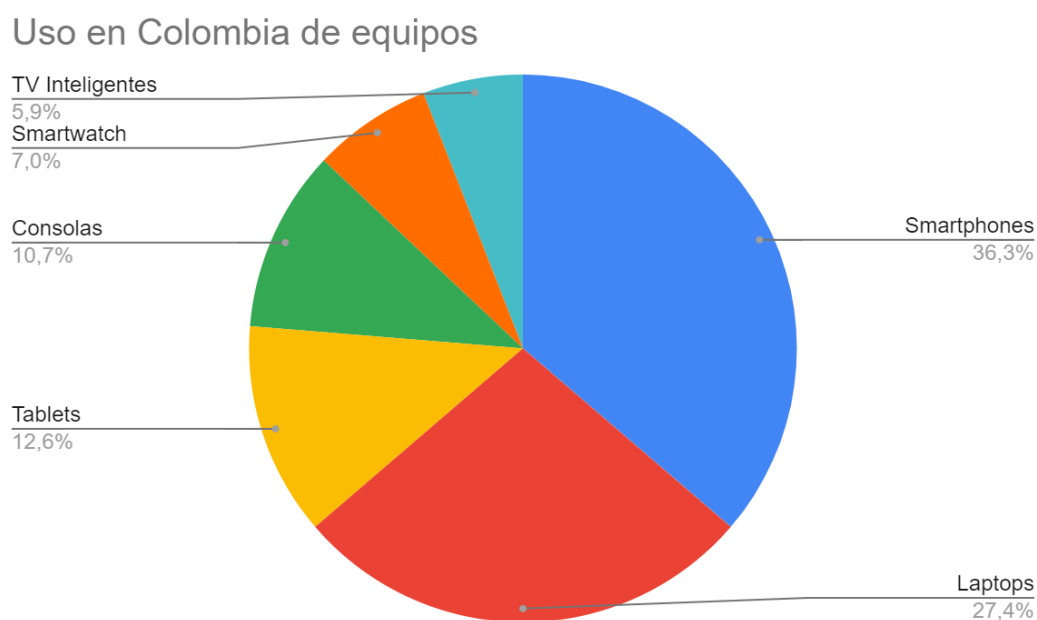
De acuerdo con La República durante el 2022 las marcas que lideran el Top 3 en Colombia de las ventas en equipos de telefonía móvil son Samsung Corp. (33.3%); seguida de Motorola (22.6%); y Xiaomi Corp. (10.3%) (La República, 2022, 1)

9. IMPACTO DEL PLAN DE MEJORA

Con el fortalecimiento tecnológico actual de Colombia le permite a la compañía Honor fomentar la estrategia de motivación a sus empleados haciendo uso de los incentivos Sodexo Siendo una marca con un amplio portafolio y experiencia en el mercado que ha logrado alcanzar un reconocimiento desde el 2021 año en el que logró su ingreso a nuestro país ahora como marca independiente de Huawei

Actualmente se estima que los colombianos poseen 1,2 celulares, es decir que se reporta un promedio de 65,75 millones de teléfonos móviles con un total de 51,39 millones de ciudadanos en el país, llegando a ser los smartphones el 98% de los equipos más usados (Portafolio, 2022, 01).

Tabla 4 Promedio de uso en equipos tecnológicos en Colombia



Nota: El gráfico representa las preferencias de los colombianos frente a los equipos electrónicos que usan. Basado en: La Revista el portafolio

<https://www.portafolio.co/tendencias/celulares-en-colombia-hay-mas-telefonos-moviles-activos-que-personas-573094>

La creación de un cronograma en el proceso de incentivos brinda estabilidad para la implementación nuevas estrategias, como consecuencia de esto se busca aumentar los números en las ventas diarias aprovechando las temporadas fuertes para el comercio. También se espera que la implantación de este cronograma genere una mejor relación comercial respondiendo adecuadamente con los tiempos y obligaciones contraídas con el proveedor en términos de pago, cumplimiento y temas administrativos de ambos lados.

10. DIAGNOSTICO

Tabla 5 Matriz DOFA

Nota: La imagen represen la matriz DOFA en análisis de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la implementación de este plan de mejora.
Creación propia.

10.1. Fortalezas-Oportunidades:

- Impulsar la variedad de equipos con la que Honor cuenta mediante nuestro personal calificado para ingresar a un mercado emergente en la región.
- Entablar alianzas estratégicas en el país haciendo, basándose en estrategias usadas en otros países de LATAM en los que ya hace presencia.

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecnología innovadora: Honor Technologies es conocida por sus soluciones tecnológicas innovadoras y de vanguardia, lo que le otorga una ventaja competitiva en el mercado. • Fuerza laboral calificada: la empresa cuenta con una fuerza laboral altamente calificada y motivada que se dedica a impulsar la innovación y lograr los objetivos comerciales. • Cartera de productos diversa: la empresa ofrece una amplia gama de productos y servicios, que satisfacen las diversas necesidades de los clientes. • Presencia global: Honor Technologies opera en varios países, lo que proporciona una base de clientes diversa y oportunidades de crecimiento. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cambios tecnológicos rápidos: el rápido ritmo de los avances tecnológicos puede hacer que los productos y soluciones existentes queden obsoletos rápidamente. • Cambios regulatorios: la evolución de las regulaciones relacionadas con la privacidad de los datos, la ciberseguridad y las leyes antimonopolio pueden afectar las operaciones y la rentabilidad de la empresa. • Recesión económica: una recesión económica global puede reducir el gasto de los consumidores y las empresas en tecnología, afectando los ingresos de la empresa. • Robo de propiedad intelectual: el riesgo de robo de propiedad intelectual y espionaje industrial es una amenaza constante para las empresas de tecnología.

- Promover talleres para capacitar a la fuerza de venta sobre los productos, haciendo uso de la motivación e impulso de los trabajadores.

10.2. Fortalezas-Amenazas:

- Estructurar un plan de trabajo planteando diferentes escenarios de la economía, anticipando a posibles casos en los que el país y el mercado se pueda enfrentar.

10.3. Debilidades-Oportunidades:

- Diseñar un plan de alianzas con proveedores que tengan trabajos previos con Honor o marcas de tecnología, proponiendo dejarlos de manera constante dentro de la operación para obtener una reducción en los costos por el volumen de trabajos solicitados.

10.4. Debilidades-Amenazas:

- Proponer un estudio de manera trimestral para evaluar la competencia directa e indirecta de la compañía analizando los avances que cada una

presenta frente a los cambios e implementaciones de la empresa durante ese mismo periodo de tiempo.

Tabla 6 Matriz PCI

MATRIZ CPI								
CAPACIDADES		FORTALEZAS		DEBILIDADES		IMPACTO		
		MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR	ALTO	MEDIO	BAJO
Capacidad directiva	Imagen Corporativa		x				x	
	Comunicación				x			x
	Estructura organizacional			x		x		
	Conocimiento de procedimientos y procesos		x			x		
	Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes				x		x	
	Habilidades para atraer y mantener gente altamente creativa			x		x		
	Agresividad para enfrentar la competencia		x					x
	Liderazgo		x			x		
	Toma de decisiones				x		x	
	Preparación profesional	x						x
	Integridad y ética		x			x		
Capacidad tecnológica e infraestructura	Capacidad de innovación		x				x	
	Valor agregado en los productos	x					x	
	Vanguardia tecnológica		x			x		
	Equipos eficientes				x		x	
	Efectividad en los procesos			x			x	
Capacidad de talento humano	Evaluación de desempeño			x				x
	Nivel académico	x					x	
	Experiencia aboral	x					x	
	Estabilidad labora				x		x	
	Motivación en el trabajo	x						x
Capacidad financiera	Recursos existentes disponibles		x				x	
	Acceso a capital cuando se requiere		x			x		
	Liquidez	x					x	
	Capacidad financiera para satisfacer la demanda				x		x	
	Habilidad para mantenerse ante la demanda cíclica		x					x
	Estabilidad de costos				x	x		

Nota: La evaluación general de la matriz CPI muestra la capacidad interna de la empresa y el impacto que genera para Honor. Creación propia.

El análisis de la matriz CPI presenta como fortalezas de mayor impacto para la compañía aspectos específicos del personal de trabajo, siendo este uno de los más importantes para el crecimiento de la compañía, sin embargo, el aspecto de efectividad de los procesos y estructura de la compañía está catalogada como debilidad que requiere atención por eso es importante la implementación del proyecto en el cronograma para el proveedor.

Aprovechando las fortalezas de la empresa en el aspecto financiero y el acceso al capital disponible tiene la capacidad en la liquidez lo que le permite aumentar el crédito con Sodexo para impulsar nuevos incentivos y convertir la debilidad de mantener al personal, incluyendo además evaluaciones de desempeño para conocer la opinión de la fuerza de venta frente a sus líderes y la respuesta.

Tabla 7 Matriz MEFI

MATRIZ MEFI			
FACTORES INTERNOS CLAVES DE ÉXITO	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
Estructura organizacional	0,15	1	0,15
Conocimiento de procedimientos y procesos	0,12	3	0,36
Habilidades para atraer y mantener gente altamente creativa	0,10	1	0,1
Liderazgo	0,13	3	0,39
Integridad y ética	0,12	3	0,36
Efectividad en los procesos	0,13	1	0,125
Acceso a capital cuando se requiere	0,13	4	0,52
Experiencia aboral	0,13	4	0,5
TOTAL		1	2,505

Nota: La evaluación general de la matriz MEFI muestra la tendencia de la empresa en el momento actual con respecto al proceso de compra con Sodexo.

Creación propia.

Con el análisis de la matriz MEFI se puede deducir que actualmente la empresa tiene una tendencia sobre las debilidades, especialmente en el manejo del orden y la estructura, sobre el cual se basa la implementación de la estructura del cronograma para implementar. Es importante que la empresa no siga cayendo en sus debilidades para que el crecimiento sea más eficiente apoyándose en su área más fuerte el potencial humano con el que cuenta.

11. PLAN DE MEJORA

11.1. IMPLEMENTACIÓN DEL CRONOGRAMA EN PROCESOS DE LEGALIZACIÓN PARA INCENTIVOS

11.1.1. OBJETIVOS.

Objetivo General:

Generar estabilidad al proceso de compra y legalización de los bienes y servicios adquiridos con el proveedor Sodexo.

Objetivos específicos

1. Proponer estrategias que logren la optimización del proceso de compra y legalización con el proveedor Sodexo por cada una de las áreas.
2. Acortar el tiempo de entregas a cada una de las direcciones incluida en el pedido; contratando empresas cuyos tiempos de reparto no superen los 8 días y manejen una cobertura a nivel nacional con todos los medios de transporte.

3. Proporcionar evidencias físicas que avalen las entregas en su totalidad en cada pedido realizado para completar el proceso de legalización requerido para aceptar el desembolso de dinero por el servicio comprado.
4. Establecer un proceso de facturación único; evitando una refacturación dejando una única fecha con la que inicia el plazo para realizar el pago del servicio al proveedor (15 días).

Tabla 8 Implementación de las estrategias a las metas propuestas para la compañía Honor Technologies.

META	ESTRATEGIA	INDICADOR
Reducir el tiempo de la facturación, garantizando el pago de las facturas en un tiempo máximo de 20 días desde que es emitida hasta que se realiza el pago.	Cadena de comunicación: Confirmar al cliente la fecha estimada en que se inician los despachos a nivel nacional, con el objetivo de evitar una reasignación en la entrega.	Número de días en la facturación: Este indicador medirá cuantos días pasan desde el momento que se hace el cargue del pedido en la plataforma, cuando el proveedor realiza la factura y la fecha de vencimiento.
Minimizar los cargos extras no superen los tres por pedido. Evitar cargos adicionales por envíos, en casos donde no se logra la entrega se hace una reprogramación	Segundo contacto: Comunicar al segundo contacto incluido en los despachos en caso de que el primero no atienda al distribuidor y no perder el envío realizado.	Número de incentivos: En este indicador se busca medir la cantidad de incentivos que la compañía está en capacidad de proponer en el mes de acuerdo con el cupo disponible.
Aumentar la productividad de los empleados a un 10% durante los seis meses siguientes, la implementación de una estructura en los tiempos dará a los empleados seguridad en las fechas para recibir los pagos.	Confirmación del cliente: Compilar las confirmaciones de los clientes mediante vía electrónica, que incluya nombre del beneficiario, mes del pago y monto que debe confirmar. Incluir adicional evidencia fotográfica de la entrega y la persona que recibe.	Número de ventas por mes: Con este indicador se conocerá el impacto de los pagos con bonos que reciben los trabajadores al aumentar las ventas durante la fecha de los incentivos
	Aceptación y facturación: Establecer la fecha de facturación el mismo día de la aceptación sobre las evidencias por el comité de Honor, contando 20 días como plazo máximo para realizar el pago.	
Mejorar la relación comercial con el vendedor de Bonos Sodexo, que durante los próximos 6 meses los pedidos solicitados sean cancelados en menos de 30 días.	Orden de Compra: Generar una orden de compra por el valor total de los bonos comprados y el servicio, que luego del proceso de evidencias se hará efectiva como factura	Confianza de crédito: Con el monto aprobado en el cupo de crédito que nos da el proveedor para realizar pedidos, se puede medir la confianza del proveedor frente a los pagos.

Nota: Cuadro de la implementación de estrategias a las metas y los indicadores.

Creación Propia

11.1.2. INICIATIVAS ESTRATEGICAS

1. Informe actualizado de pagos; crear una actualización del estado a cada una de las facturas junto con el estado de estas, controlando los tiempos que tiene la compañía para realizar el pago antes de la fecha de vencimiento.
2. Talleres sobre el proceso de legalización; informar al personal en manejo de la compra y legalización de bonos, explicar el funcionamiento de las evidencias e importancia de estas.

11.1.3. METAS DEL PLAN DE MEJORA

1. Reducir el tiempo de la facturación, garantizando el pago de las facturas en un tiempo máximo de 20 días desde que es emitida hasta que se realiza el pago.
2. Minimizar los cargos extras no superen los tres por pedido. Evitar cargos adicionales por envíos, en casos donde no se logra la entrega se hace una reprogramación.
3. Aumentar la productividad de los empleados a un 10% durante los seis meses siguientes, la implementación de una estructura en los tiempos dará a los empleados seguridad en las fechas para recibir los pagos.
4. Mejorar la relación comercial con el vendedor de Bonos Sodexo, que durante los próximos 6 meses los pedidos solicitados sean cancelados en menos de 30 mes.

11.1.4. INDICADORES

1. Número de días en la facturación: Este indicador medirá cuantos días pasan desde el momento que se hace el cargue del pedido en la plataforma, cuando el proveedor realiza la factura y la fecha de vencimiento.
2. Número de ventas por mes: Con este indicador se conocerá el impacto de los pagos con bonos que reciben los trabajadores al aumentar las ventas durante la fecha de los incentivos.
3. Confianza de crédito: Con el monto aprobado en el cupo de crédito que nos da el proveedor para realizar pedidos, se puede medir la confianza del proveedor frente a los pagos.
4. Número de incentivos: En este indicador se busca medir la cantidad de incentivos que la compañía está en capacidad de proponer en el mes de acuerdo con el cupo disponible con el proveedor.

11.1.5. ESTRATEGIAS

1. Cadena de comunicación: Confirmar al cliente la fecha estimada en que se inician los despachos a nivel nacional, con el objetivo de evitar una reasignación en la entrega.
2. Segundo contacto: Comunicar al segundo contacto incluido en los despachos en caso de que el primero no atienda al distribuidor y no perder el envío realizado.
3. Detalle del pedido: Construir un documento en el que se incluya la información básica de quien recibe los bonos (nombre, dirección, número de contacto, documento), la cantidad de bonos que se le ha solicitado al proveedor y número de guía o pedido para seguimiento.
4. Confirmación del cliente: Compilar las confirmaciones de los clientes mediante vía electrónica, que incluya nombre del beneficiario, mes del pago y monto que debe confirmar. Incluir adicional evidencia fotográfica de la entrega y la persona que recibe.
5. Orden de Compra: Generar una orden de compra por el valor total de los bonos comprados y el servicio, que luego del proceso de evidencias se hará efectiva como factura.
6. Aceptación y facturación: Establecer la fecha de facturación el mismo día de la aceptación sobre las evidencias por el comité de Honor, contando 20 días como plazo máximo para realizar el pago.

11.1.6. CRONOGRAMA

		CRONOGRAMA							
FASES/DURACION		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
FASE 1 Duración: 4 Semanas	Generar un análisis del presupuesto actual de crédito con Sodexo versus lo requerido promedio por mes para cada cuenta								
	Invertigar las exigencias en evidencias solicitadas por el comité para proceder con la legalización								
	Recopilar cada fase del proceso desde la cotización hasta el desembolso del dinero								
	Establecer los tiempos requeridos por area para ejecutar su tarea dentro del proceso								
FASE 2 Duración: 2 Semanas	Analizar en que fases se presenta mas demora dentro del proceso y en cuales se podria reducir el tiempo								
FASE 3 Duración: 6 Semanas	Crear la proyección del cronograma incluyendo a cada area involucrada								
	Entablar una negociacion co Sodexo para eliminar el proceso de refacturación								
FASE 4 Duración: En proceso	Solicitar revision del proyecto a HQ (comité)								
	Evaluar los indicadores de rendimiento clave y realizar ajustes en los servicios, la plataforma y las estrategias según sea necesario								

11.1.7. Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones ofrecen una simple y puntual idea acerca de creación del cronograma para el proceso. Lo que busca estas recomendaciones está basadas en la fuerza laborar, la solvencia financiera actual y la oportunidad del mercado, con la idea de generar un ambiente organizado y estructuras más claras para los procesos internos.

Establecer lazos estratégicos: Mantener buena relación con el proveedor y la fuerza de ventas es clave para resolver problemas y realizar cambios continuos conforme con el crecimiento de la operación.

Control de los procesos: Estructurar los procesos de cada área genera seguridad y estabilidad en el ejercicio del mercado e incentivos generados.

Apoyo tecnológico: Hacer uso de herramientas tecnológicas hace mas estructurado el proceso, dará conocimiento amplificado de cada paso y área encargada por proceder.

Agilidad en la entrega de evidencias: Proporcionar una rápida entrega de las solicitudes apresura el proceso de pago, el punto clave es entregar de manera eficiente.

Crecimiento de cupo: Extender la capacidad de crédito con el proveedor, debido al aumento de la operación y crecimiento en ventas los montos solicitados excederán la capacidad actual con Sodexo.

12. CONCLUSIONES

El análisis y la planificación para implementar el cronograma dentro del proceso de legalización en la empresa de equipos celulares Honor Technologies, con la intención de optimizar los tiempos y generar una mayor eficiencia para el pago al proveedor por los servicios prestados, es una opción factible dentro de la operación, aunque con riesgos inesperados.

Se ha identificado que la empresa tiene un potencial en cuanto a su personal de trabajo que es funcional para las nuevas ideas, además del conocimiento en el mercado generan la seguridad para afrontar nuevos retos, junto con el portafolio que activamente se va renovando dan la oportunidad de impulsar y fomentar el crecimiento de la compañía.

Sin embargo, dentro de las debilidades en las que la empresa recae la falta de orden y constante rotación de personal son las principales falencias a la operación, a pesar de contar con un excelente personal y de grandes habilidades, es importante generar estabilidad hacia la marca para que sea un constante crecimiento. Acompañado esto de una estructura clara en la que se convierta en un proceso mas claro en cuanto a las funciones y posibles retos a presentar.

El poder implementar el cronograma para el proceso de legalización es importante para la estabilidad y proyección dentro de la empresa y anticipar cualquier eventualidad que se repercutan en otras áreas. Al iniciar estandarizando estos procesos la empresa obliga estandarizar los tiempos de otras áreas generando así un mayor balance en distintos procesos, que se vera reflejado en un mejor funcionamiento y reduciendo los riesgos dentro de la compañía.

Para que esta implementación se logre de una manera exitosa, se requiere del compromiso y trabajo conjunto del personal dentro de cada área, del proveedor Sodexo y clientes. El orden y puntualidad en las tareas harán que este cronograma rinda los frutos que

se esperan dentro de la operatividad de la compañía generando el crecimiento en las ventas esperadas producto de los incentivos a pagar.

En conclusión, la implementación del cronograma en el proceso de legalización en la empresa Honor Technologies es una tarea importante para la estandarización entre las áreas para un fin común, que representa un valioso aumento en el Market Share y los objetivos comerciales de la compañía. Haciendo uso de las estrategias claves, el compromiso del personal y apego al proceso, Honor Technologies se abrirá las puertas un nuevo alcance como marca y posicionamiento.

REFERENCIAS

Honor Technologies. (9 de March de 2019). ';;'. Recuperado el 21 de October de 2023, de ';;'

- YouTube:

https://www.hihonor.com/co/brand/?cid=330003&utm_source=awin&utm_medium=Smart+Influence+GmbH&utm_campaign=general&awc=28531_1697918088_7fee585bd4c2ffe48c2f4b866bf4c7da

La Republica. (15 de Julio de 2022). Xiaomi, Samsung y Motorola liderarán el mercado de celulares en 2022 en Colombia. *La Republica*, 1. Obtenido de

[https://www.larepublica.co/consumo/xiaomi-samsung-y-motorola-lideraran-el-mercado-de-celulares-en-2022-en-colombia-](https://www.larepublica.co/consumo/xiaomi-samsung-y-motorola-lideraran-el-mercado-de-celulares-en-2022-en-colombia-3404158#:~:text=En%20la%20regi%C3%B3n%20seg%C3%BAAn%20el,Motora%20(15%2C0%25).)

[3404158#:~:text=En%20la%20regi%C3%B3n%20seg%C3%BAAn%20el,Motora%20\(15%2C0%25\).](https://www.larepublica.co/consumo/xiaomi-samsung-y-motorola-lideraran-el-mercado-de-celulares-en-2022-en-colombia-3404158#:~:text=En%20la%20regi%C3%B3n%20seg%C3%BAAn%20el,Motora%20(15%2C0%25).)

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (9 de March de 2019). *Dinámica de la economía colombiana en 2022 Tercer informe*. Recuperado el 22 de October de 2023, de Pagina Oficia Min Industria, Comercio y Turismo:

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-economicos/informes-macroeconomicos/2022/informe-economico-04/oee-av-informe-economico-tercer-informe-2022-dic-22.pdf.aspx>

Portafolio. (25 de Octubre de 2022). ¡De no creer! En Colombia hay más celulares activos que personas. *Portafolio*, 1. Obtenido de

<https://www.portafolio.co/tendencias/celulares-en-colombia-hay-mas-telefonos-moviles-activos-que-personas-573094>

Rivas, L. A. (Agosto de 2009). *Vista de Evolución de la teoría de la organización*.

Recuperado el 21 de October de 2023, de Revistas Urosario:

<https://revistas.urosario.edu.co/index.php/empresa/article/view/1083/981>

Sodexo. (2015). *1 Estudio de tendencias laborales*. Recuperado el 21 de October de 2023, de

Sodexo: <https://www.sodexo.es/blog/teoria-motivacion-de-herzberg/>

TeleSemana. (s.f.). *Estadísticas: telecomunicaciones en Colombia – TeleSemana.com*.

Recuperado el 2022 de October de 2023, de TeleSemana.com:

<https://www.telesemana.com/panorama-de-mercado/colombia/>