

**Plan de mejora BASF QUIMICA COLOMBIANA S.A. Commercial**

***Excellence Área efectividad en ventas***

Juan David Torres Ruiz

Facultad de Negocios

Internacionales Universidad

Santo Tomás Profesor: Fabio

Bastidas

Tutor: Yesid Alberto Ochoa

Bogotá D.C

26 de febrero del 2025

Propuesta para la implementación de una herramienta digital orientada a optimizar el programa de remuneración variable SIP (Sales Incentive Program), con el fin de incrementar la eficiencia y satisfacción de los representantes técnicos de ventas durante la entrega

bimensual de resultados.

Autor:

Juan David Torres Ruiz

Presentado para optar por el título de: Negociador Internacional

Tutor:

Yesid Alberto Ochoa Hernández

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Proyecto final de grado

Bogotá, D. C.

26 de febrero del 2025

## Agradecimientos

Quiero expresar mi más profunda gratitud por la invaluable oportunidad de realizar mis prácticas profesionales en BASF Química Colombiana S.A. Esta experiencia ha sido fundamental en mi desarrollo académico y profesional.

En primer lugar, agradezco a Dios por bendecirme con la fortaleza, sabiduría y perseverancia necesarias para culminar este proyecto.

A mi familia, especialmente a mi madre, les doy las gracias por su amor incondicional, su aliento constante y su fe inquebrantable en mí. Su comprensión y paciencia han sido mi pilar en cada etapa de este camino.

Extiendo mi sincero agradecimiento a todos mis profesores y asesores. Su guía experta y valiosos comentarios han enriquecido enormemente este trabajo, siendo su dedicación a la enseñanza una verdadera inspiración.

Quiero reconocer especialmente a mis líderes, Wendy Ariza y Claudia Avalos, por su invaluable apoyo emocional y por compartir generosamente su conocimiento. Su orientación ha sido crucial en este proceso.

Finalmente, a todos aquellos que de alguna manera contribuyeron a la realización de este proyecto, ya sea con palabras de ánimo o gestos de apoyo, les estoy eternamente agradecido; Este logro es también suyo.

## Resumen

El plan de mejora para BASF Química Colombiana S.A. busca optimizar el proceso de entrega de resultados del programa de remuneración variable SIP, actualmente gestionado mediante correos electrónicos y hojas de cálculo en Excel. Esta metodología limita la agilidad del área de efectividad en ventas y dificulta que los representantes técnicos de ventas (RTV) ajusten sus estrategias de venta oportunamente.

Los colaboradores han indicado que recibir reportes más frecuentes sobre su desempeño les permitiría planear mejor sus objetivos, enfocar esfuerzos estratégicos y aumentar sus probabilidades de obtener el incentivo al cierre del año. Esta retroalimentación constante impulsaría la motivación y facilitaría decisiones comerciales más rápidas.

Para resolver esta situación, se propone implementar una herramienta digital con Power Apps y visualización en Power BI. Esta solución automatizará la consolidación de resultados, optimizará la entrega bimensual de reportes y permitirá un seguimiento más dinámico de los indicadores clave de desempeño (KPI).

Los beneficios esperados incluyen:

- Automatización de procesos: Reducción de tareas manuales y errores.
- Seguimiento en tiempo real: Acceso rápido a métricas actualizadas.
- Visualización interactiva: Análisis claro del desempeño individual y colectivo.

En conclusión, digitalizar este proceso mejorará la eficiencia operativa y alineará los esfuerzos de los RTV con los objetivos estratégicos, impulsando su capacidad de planificación y los resultados comerciales.

## Tabla de contenido

### Contenido

Portada .....	2
Agradecimientos .....	3
Resumen .....	4
Introducción .....	6
La empresa .....	8
<b>Aspectos generales .....</b>	<b>8</b>
Misión .....	9
Visión .....	9
Objetivos estratégicos .....	10
<b>Ubicación geográfica .....</b>	<b>11</b>
<b>Estructura organizativa .....</b>	<b>12</b>
<b>Departamento de la práctica .....</b>	<b>12</b>
<b>Análisis DOFA .....</b>	<b>14</b>
Planteamiento del plan de mejora respecto a las prácticas profesionales .....	15
<b>Planteamiento central del informe .....</b>	<b>15</b>
<b>Objetivos .....</b>	<b>17</b>
Objetivo general. ....	17
Objetivos específicos .....	17
Contenido del plan de mejora .....	17
Conclusión .....	23
Bibliografía .....	24
Anexos .....	25
<b>Anexo 1. Presentación Power Point propuesta de mejora jefe de área. ....</b>	<b>25</b>
<b>Anexo 2. Documento cotización Softec .....</b>	<b>25</b>

## Introducción

En BASF Colombia, el programa de remuneración variable SIP (Sales Incentive Program) es una herramienta para impulsar el rendimiento de los representantes técnicos de ventas (RTV) y alinear sus esfuerzos con los objetivos comerciales de la empresa. Sin embargo, el proceso actual de entrega de resultados, realizado dos veces al año mediante correos electrónicos y hojas de cálculo en Excel, presenta limitaciones que afectan la eficiencia operativa en el área de efectividad en ventas y la capacidad de toma de decisiones de los representantes técnicos de ventas (RTV).

El método actual no solo es poco práctico para el área de efectividad en ventas, sino que también retrasa la disponibilidad de información relevante para los RTV. La baja frecuencia de actualizaciones y la falta de una plataforma centralizada dificultan el seguimiento oportuno de los indicadores clave de desempeño (KPI), lo que limita la posibilidad de ajustar las estrategias comerciales. Esta situación impacta negativamente la agilidad operativa y reduce las oportunidades de optimizar los resultados de ventas.

Los colaboradores han indicado que recibir reportes más frecuentes sobre su desempeño les permitiría planear mejor sus objetivos de venta, enfocar esfuerzos estratégicos y aumentar sus probabilidades de obtener el incentivo al

cierre del año. Esta

retroalimentación constante impulsaría la motivación y facilitaría la toma de decisiones para ajustar su estrategia de ventas.

Para resolver estas deficiencias, se propone implementar una solución digital basada en Power Apps y Power BI, que automatice la recolección de datos y mejore la frecuencia de entrega de resultados del programa SIP; Esta se propone ya que la realización de esta tomaría tiempo del área de Digital o la contratación de un tercero para su realización y en caso de contratar a este, recursos económicos de la compañía. El Power Apps permitirá centralizar la carga de documentos, automatizar el filtrado de información relevante y aumentar la frecuencia de las actualizaciones a un ciclo bimensual. Además, los dashboards interactivos de Power BI ofrecerán una visualización clara y dinámica de los resultados, facilitando así la toma de decisiones para los RTV.

Los beneficios esperados son:

- Mejora en la Automatización de procesos: Reducción de tareas manuales y errores.
- Seguimiento acertado del incentivo de venta: Acceso rápido a métricas actualizadas para los RTV.
- Visualización interactiva: Análisis claro del desempeño individual y colectivo.

La efectividad de esta propuesta podrá ser evaluada mediante dos indicadores clave: la eficiencia operativa por parte del área de efectividad en ventas y la satisfacción de los RTV.

En cuanto a la eficiencia operativa, se medirá la reducción del tiempo dedicado a la

preparación y distribución de resultados, comparándolo con el proceso actual.

Por otro lado, la satisfacción de los usuarios se evaluará a través de una encuesta que recoja la percepción de los colaboradores sobre la utilidad, frecuencia de actualizaciones y facilidad de uso de la nueva plataforma.

En conclusión, mejorar la digitalización de este proceso mejorará la eficiencia operativa y alineará los esfuerzos de los RTV con los objetivos estratégicos, impulsando su capacidad de planificación y los resultados comerciales. Esta iniciativa modernizará la gestión del programa SIP, adaptándolo a las necesidades actuales de información oportuna y visualización efectiva de datos.

## La empresa

### Aspectos generales

BASF (*Badische Anilin- y Sodafabrik*) es una compañía multinacional química que fue fundada en el año 1865 en la ciudad de Ludwigshafen am Rhein ubicada en el suroeste de Alemania por el industrial alemán Friedrich Engelhorn. Estuvo presente durante la Primera y Segunda Guerra Mundial generando aportes sociales, económicos e investigativos para Alemania; fue ganador de 2 premios Nobel por el desarrollo de la tecnología de alta presión para la síntesis del amoníaco y la hidrogenación del carbón en el año 1931. Se ha destacado desde sus inicios por la invención patentada y/o producción de productos tales como: Tintes textiles, el ácido sulfúrico, fertilizantes, tensoactivos sintéticos para jabones corporales, polímeros, cintas magnéticas, herbicidas, poliestireno extruido (Neopor),

productos farmacéuticos, entre otros. (Elaboración propia, JDTR)

En la actualidad BASF está presente en América, Europa, Asia Pacifico, África y Oriente Medio, en más de 80 países en los que se encuentran Colombia, Estados Unidos,

Brasil, Argentina, Francia, España y muchos más, cuenta con más de 111.000 empleados a nivel mundial. (Elaboración propia, JDTR)

Específicamente, en el año 1939 se creó la filial local BASF Química Colombiana S.A. en la ciudad de Bogotá D.C., a la fecha tiene una gran cantidad de clientes divididos en 11 divisiones de productos las cuales se agrupan en 6 unidades de negocios: Productos químicos, materiales, soluciones industriales, tecnologías de superficies, nutrición y cuidado y soluciones para la agricultura. (Elaboración propia, JDTR)

## Misión

“BASF es la compañía química líder mundial. Ofrecemos soluciones inteligentes basadas en productos innovadores y servicios a medida. Creamos oportunidades de éxito a través de alianzas sólidas y confiables.” (Organización| BASF Colombia, n.d.)

## Visión

- “Somos *“We Create Chemistry”* y actuamos con éxito en los grandes mercados.

- Nuestros clientes perciben a BASF como su socio preferido.

- Nuestros productos innovadores, soluciones y servicios

inteligentes nos convierten en el proveedor más competente de la industria química mundial.

- Generamos un retorno elevado sobre activos.
- Trabajamos por un Desarrollo Sustentable.
- Enfocamos el cambio como oportunidad.
- Juntos, los colaboradores de BASF, aseguramos nuestro éxito.” (Organización| BASF Colombia, n.d.)

## Objetivos estratégicos

- “Desempeño rentable y sustentable: El desempeño rentable y constante, alineado al concepto del desarrollo sustentable, es el requisito fundamental para todas nuestras actividades. Creamos valor agregado para nuestros clientes, accionistas y empleados y asumimos responsabilidades con la sociedad.
- Innovación para el éxito de nuestros clientes: Nuestros procesos de negocio están orientados hacia el aumento de valor y de competitividad a largo plazo. En colaboración con nuestros clientes, les ayudamos a lograr aún más éxito. Para esto, detectamos juntos oportunidades de negocios y desarrollamos productos, procedimientos y servicios de alto nivel científico y tecnológico.
- Responsabilidad en la Seguridad, Salud y Medio Ambiente: Actuamos de forma responsable y apoyamos iniciativas del Programa *Responsible Care*\* (Cuidado Responsable del Medio Ambiente). Los aspectos económicos no son prioritarios sobre los aspectos de seguridad, salud y protección ambiental.
- Competencia personal y profesional: Formamos al mejor equipo en la industria, por medio de la diversidad de competencias personales y profesionales de todo el grupo. La competencia intercultural es nuestra ventaja en el mercado global. Incentivamos a nuestros colaboradores a utilizar su

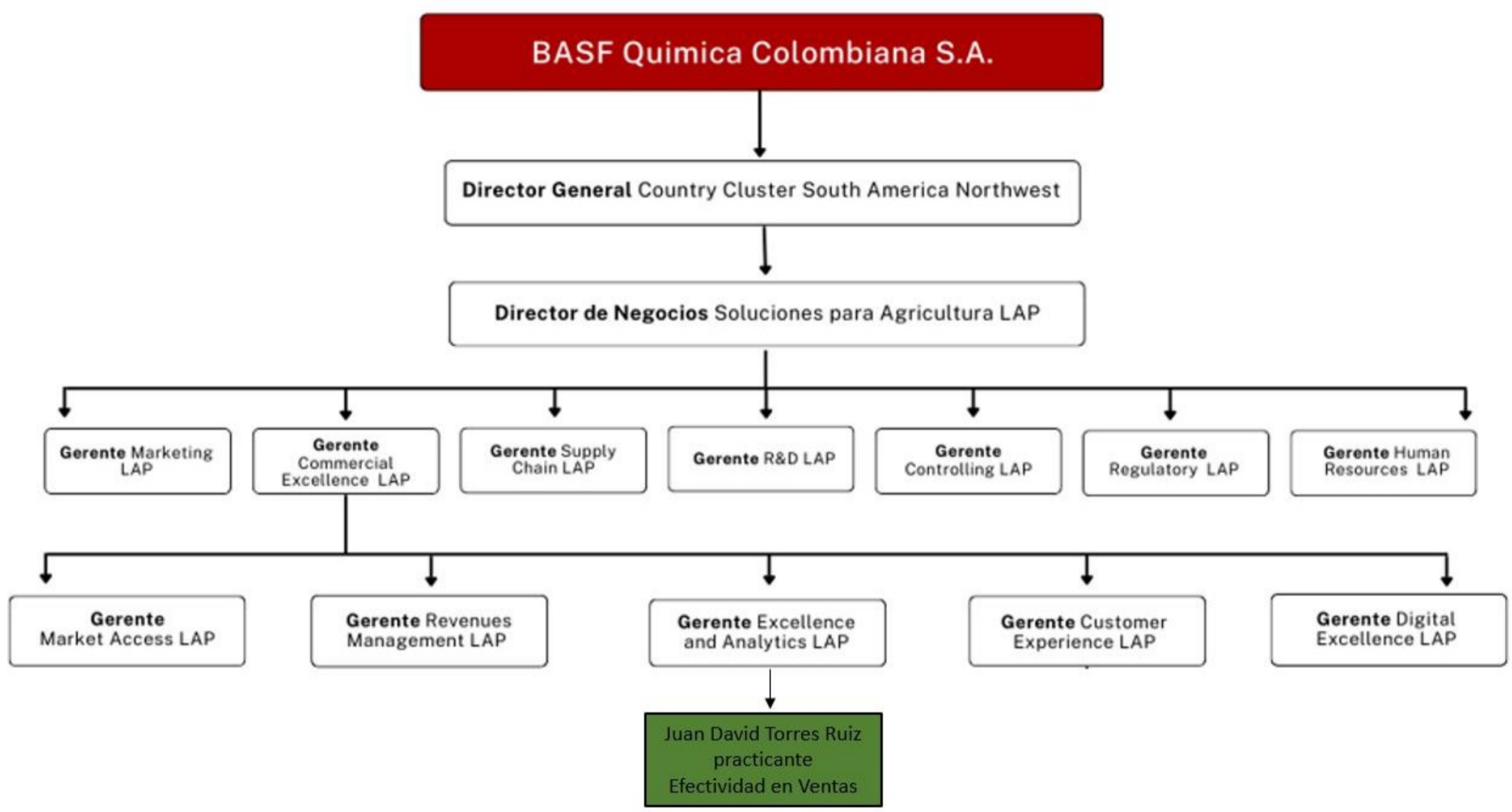
creatividad y su potencial para el éxito común.

- Respeto mutuo y diálogo abierto: Tratamos a todos en forma justa y con respeto. Buscamos un diálogo abierto y confiable en nuestra empresa, con nuestros socios en los negocios y con los grupos representativos de la sociedad.



**Estructura organizativa**

**Ilustración 2. Organigrama Soluciones para la Agricultura, BASF Química Colombiana S.A.**



**Nota.** Ilustración de elaboración propia, tomado en base a la estructura Soluciones para la Agricultura (12 de julio del 2024) BASF Química Colombiana

**Departamento de la práctica**

Soluciones para la agricultura LAP (AGRO LAP) es una de las unidades de negocio más grande a nivel global dentro de la compañía, su presencia e impacto se encuentra dentro del territorio denominado LAP (Latinoamérica y Pacifico) que incluye los países de: México, Colombia, Chile, Perú, Ecuador y algunos países de

Centroamérica y Caribe tales como:

Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Trinidad y Tobago. Es la encargada de generar soluciones innovadoras para la agricultura como, por ejemplo, la protección de cultivos y semillas, control de plagas urbanas y rurales, contenidos agrícolas, entre otros; maneja el modelo de negocio B2B (*Business to Business*)

teniendo como sus clientes principales a los distribuidores o *dealers* (cliente directo) quienes manejan el contacto directo con los agricultores o *farmers* (cliente indirecto). Esta unidad de negocio está conformada por 7 unidades funcionales, *Marketing, Commercial Excellence,*

*Supply Chain, Research & Development, Controlling, Regulatory y Human Resources.*

La función desempeñada durante las prácticas profesionales fue dentro de la unidad funcional *Commercial Excellence*, específicamente dentro del área de *efectividad en ventas* creada en el primer semestre del año 2023, es la encargada de mejorar la productividad y

rendimiento del equipo de ventas mediante la implementación de herramientas digitales,

análisis de datos, gestión de desempeño, estrategias personalizadas y capacitación continua.

## Análisis DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dependencia del área de Digital o terceros.</li> <li>● Costo inicial de implementación.</li> <li>● Tiempo de elaboración.</li> <li>● Dependencia de áreas que construyen los KPI.</li> <li>● Limitaciones presupuestales del área.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Incremento en la productividad y análisis de los RTV con la implementación de avances tecnológicos, como la IA, adaptados a esta herramienta.</li> <li>● Mercado dinámico que permite realizar cambios rápidos en las estrategias de venta.</li> <li>● Atracción de nuevos clientes directos al contar con unos niveles de satisfacción y experiencia altos.</li> </ul>
FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Alineación con los objetivos estratégicos.</li> <li>● Visualización interactiva por medio del Power BI.</li> <li>● Motivación del equipo de ventas al conocer su progreso en el SIP.</li> <li>● Herramientas tecnológicas accesibles como lo son Power apps y Power BI.</li> <li>● Mejora en la automatización de procesos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La coyuntura actual comercial y/o política que no permita la implementación y el desarrollo de proyectos del área.</li> <li>● Variaciones en los KPI, ya que es un negocio agrícola, el clima puede variar más de lo previsto.</li> <li>● Crecimiento de nuevas empresas del sector por pérdida de clientes insatisfechos.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

## **Planteamiento del plan de mejora respecto a las prácticas**

### **profesionales Planteamiento central del informe**

Se propone implementar una herramienta digital para optimizar la recolección de datos y la divulgación de resultados del programa de remuneración variable SIP (Sales Incentive Program) en BASF Colombia. El objetivo es incrementar la eficiencia operativa en el área de efectividad en ventas y aumentar la satisfacción de los representantes técnicos de ventas (RTV), mejorando así su probabilidad de obtener este incentivo. Actualmente, el proceso de entrega de resultados se realiza a través de correos electrónicos (ilustración 3), hojas de cálculo en Excel (ilustración 4), lo que presenta limitaciones como la baja frecuencia de actualizaciones, que se efectúan semestralmente, y la falta de centralización de la información (ilustración 5). Esto dificulta la agilidad operativa y reduce las oportunidades de optimizar los resultados de ventas.

### **Ilustración 3. Correos enviados**

# Simulador SIP 2024 | JUAN CARLOS PACHECO | Firma de aceptación Simulador y Política



Juan David Torres Ruiz

Para  Juan Carlos Pacheco Rodriguez

CC  Hilda Barjau Aguilar;  Claudia Lissette Avalos;  Wendy Tatiana Ariza Alvarez;  Johanna Sanchez Vargas;  Julio Alberto Guillen Gordillo;  Francisco Burboa Cecena

**i** Mensaje enviado con importancia Alta.

Sales Incentive Plan AP 2024 México.pdf  
Archivo .pdf

Simulador JUAN CARLOS PACHECO - SIP 2024.xlsx  
Archivo .xlsx

## ¡Buen día Juan Carlos Pacheco!

Esperamos que te encuentres bien.  
En seguimiento a nuestra reciente reunión, te compartimos Simulador y la Política de SIP 2024

Por favor ayúdanos firmando el [Simulador SIP](#) y [Política SIP](#) como tu aceptación antes del **30 de julio**, adjuntando a este correo los documentos firmados, así mismo enviar el documento firmado en original por mensajería al equipo de Recursos Humanos, atención Marta Adriana Valseca en BASF Mexicana.

Si tienes alguna consulta sobre el simulador o comentario sobre los KPIs, puedes ponerte en contacto con tu líder o con:

- **Responsable SIP 2024 (Interino)** Claudia Avalos | [claudia-lissette.a.avalos@basf.com](mailto:claudia-lissette.a.avalos@basf.com)
- **Soporte** Juan Torres Ruiz | [juan.torres@basf.com](mailto:juan.torres@basf.com)

Agradecemos tu cooperación y estamos a tu disposición para cualquier consulta.  
¡Saludos!

Equipo Excelencia en Ventas LAP

**Nota.** Ilustración de elaboración propia, esta muestra como es el proceso actual en el cual se envían las actualizaciones del progreso de cada RTV, adjunto su respectivo simulador.

(14 de Julio de 2024) BASF Química Colombiana

## Ilustración 4. Simulador SIP

**Responsable SIP 2024:** Claudia Avalos  
[claudia-lissette.a.avalos@basf.com](mailto:claudia-lissette.a.avalos@basf.com)  
**Soporte:** Juan Torres  
[juan.torres@basf.com](mailto:juan.torres@basf.com)

RTV (Sales Rep) - Zona											
Premio Días: Target 100%		150.0		Rango attingimento			Objetivo x cumplido			Premio	Fuente
#	Indicadores	Nivel de cálculo	Peso	Mínimo	Target	Máximo	Target	Logrado	% Cumplido	Porcentaje Total	Información Fuente
1	Net Sales - USD	Equipo	20%	81%	100%	125%	20,000,000.00	10,000,000.00	50%	10%	Reporte
2	Sell Out - USD	Individual	50%	81%	100%	125%	1,500,000.00	750,000.00	50%	25%	Reporte
3	Gross Margin - %	Equipo	10%	81%	100%	125%	50%	25%	50%	5%	Reporte
4	Forecast Accuracy - %	Equipo	20%	81%	100%	125%	70%	45%	64%	13%	Reporte
5											
6											
7											
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>								
										<b>Logro general ponderado</b> <small>(suma total % del peso de primer ponderado)</small>	<b>53.00%</b>
										<b>Días SIP estándar</b> <small>(Después el logro general ponderado en el report)</small>	<b>0</b>
										<b>Días SIP Plus</b> <small>(Después el logro general ponderado en el report)</small>	<b>0</b>
										<b>Premio total en Días</b> <small>(Premio en el target a Base objetivo)</small>	<b>0.00</b>

Los rangos indicarán el porcentaje mínimo que se debe cumplir, el target y el máximo que se tomará para el cálculo del premio.

**Nota:** Ninguno de los campos podrán modificarse, el único campo al que puedes ingresar información es el campo de "Logrado".

**Nota.** Ilustración de elaboración propia, adaptado a los KPI actuales, explicando el contenido del simulador que se le entrega a cada RTV en una hoja de Excel.

(10 de junio de 2024) BASF Química Colombiana

### Ilustración 5. Excel principal

0				INDICATORS				TARGETS		
Country Head	Sales Territory	SIP eligibles employees	Responsibility	Indicator	Weight (%)	Level	Unit	Target (100%)	Mínimo	Max
508 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1	Net Sales	30%	Individual	EUR		0%	0%
509 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1	Net Sales	10%	Equipo	EUR		0%	0%
510 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1	Sell Out	20%	Individual	EUR		0%	0%
511 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1	Gross Margin	20%	Individual	%		0%	0%
512 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1	Aging Critical	10%	Equipo	EUR		-	-
513 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1	Cartera (DIC)	10%	Individual	EUR		-	-
514 CAC	KAM 1	ERICK MIRANDA	KAM 1		0	0%	0	0	0%	0%
515										
516 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2	Net Sales	30%	Individual	EUR		0%	0%
517 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2	Net Sales	10%	Equipo	EUR		0%	0%
518 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2	Sell Out	20%	Individual	EUR		0%	0%
519 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2	Gross Margin	20%	Individual	%		0%	0%
520 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2	Aging Critical	10%	Equipo	EUR		-	-
521 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2	Cartera (DIC)	10%	Individual	EUR		-	-
522 CAC	KAM 2	FABIAN GARRO	KAM 2		0	0%	0	0	0%	0%
523										
524 CAC	P&SS	VACANTE GV P&SS	P&SS	Net Sales	30%	Individual	EUR		0%	0%
525 CAC	P&SS	VACANTE GV P&SS	P&SS	Net Sales	10%	Equipo	EUR		0%	0%
526 CAC	P&SS	VACANTE GV P&SS	P&SS	Sell Out	20%	Individual	EUR		0%	0%
527 CAC	P&SS	VACANTE GV P&SS	P&SS	Gross Margin	20%	Equipo	%		0%	0%
528 CAC	P&SS	VACANTE GV P&SS	P&SS	Aging Critical	10%	Equipo	EUR		-	-
529 CAC	P&SS	VACANTE GV P&SS	P&SS	Cartera (DIC)	10%	Individual	EUR		-	-

**Nota.** Ilustración de elaboración propia, este centraliza la información dada por cada área y alimenta cada simulador.

(14 de julio de 2024) BASF Química Colombiana

## **Objetivos**

### **Objetivo general.**

Proponer la implementación de una herramienta digital orientada a optimizar el programa de remuneración variable SIP (Sales Incentive Program), con el fin de incrementar la eficiencia y satisfacción de los representantes técnicos de ventas durante la entrega bimensual de resultados.

### **Objetivos específicos.**

- Incrementar la eficiencia operativa en el área de efectividad en ventas.
- Aumentar la satisfacción de los representantes técnicos de ventas (RTV), mejorando así su probabilidad de obtener este incentivo.
- Presentar la propuesta de trabajo como se prevé sería y sus indicadores de medición.

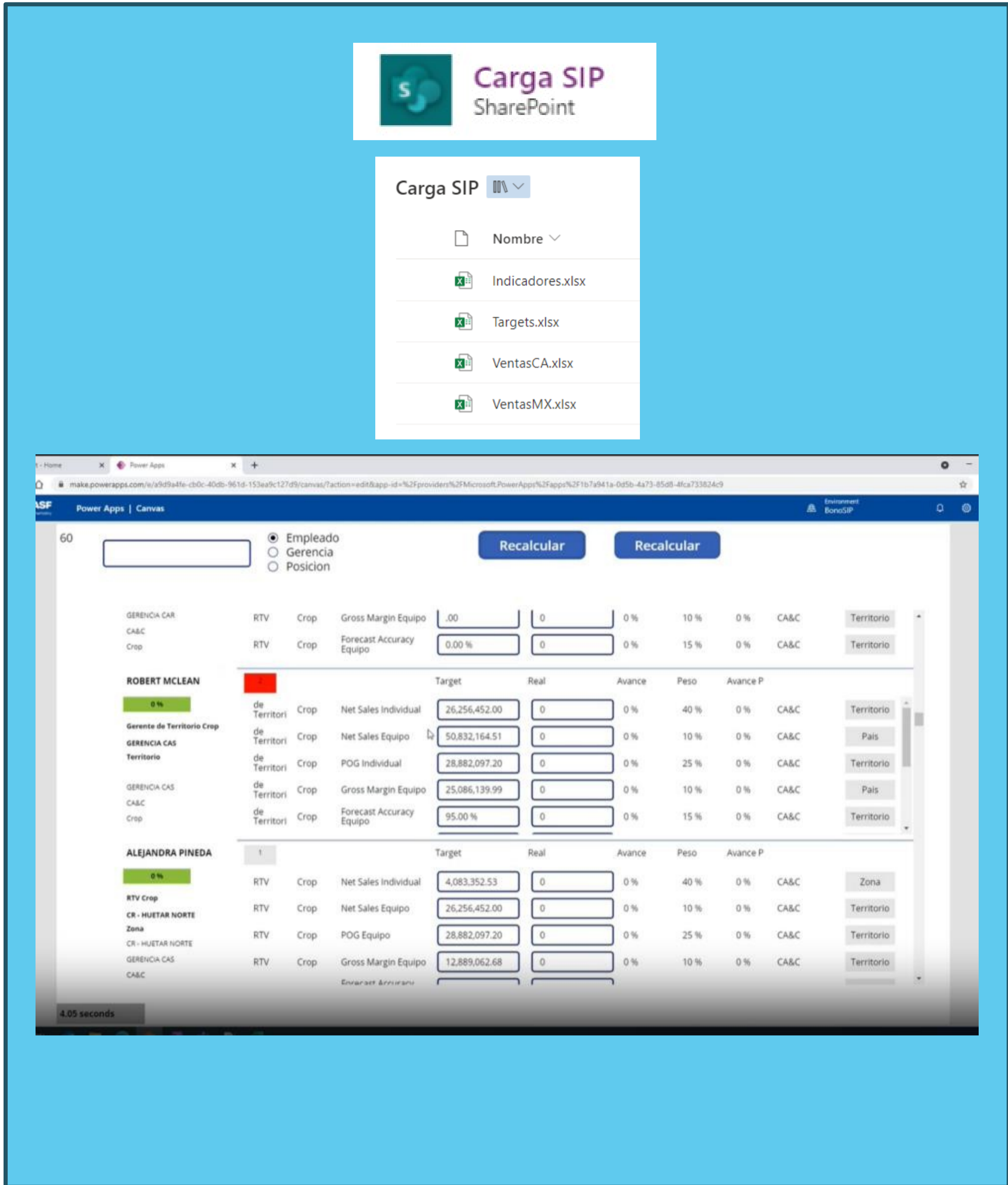
## **Contenido del plan de mejora**

La relevancia de esta propuesta radica en la mejora de la digitalización de la información y hacer más eficiente un proceso clave para la motivación y rendimiento de los RTV, quienes son esenciales para las ventas de la empresa. Un programa de remuneración bien estructurado, como el SIP, no solo impulsa el rendimiento individual, sino que también alinea los esfuerzos de los colaboradores con los objetivos comerciales de la empresa. Al mejorar la

recolección de datos sobre los KPI y la comunicación de resultados, se busca incrementar la eficiencia operativa en el área de efectividad en ventas y motivar a los RTV.

La propuesta contempla la implementación de una solución digital basada en Power Apps (ilustración 6) y Power BI (ilustración 7), que automatizará la recolección de datos, centralizará la información y aumentará la frecuencia de actualizaciones a un ciclo bimensual. Esto reducirá las tareas manuales y los errores asociados, facilitando un acceso rápido a métricas actualizadas y mejorando el seguimiento del incentivo de venta. Además, los dashboards interactivos ofrecerán una visualización clara del desempeño, permitiendo a los RTV ajustar sus estrategias comerciales de manera más efectiva.

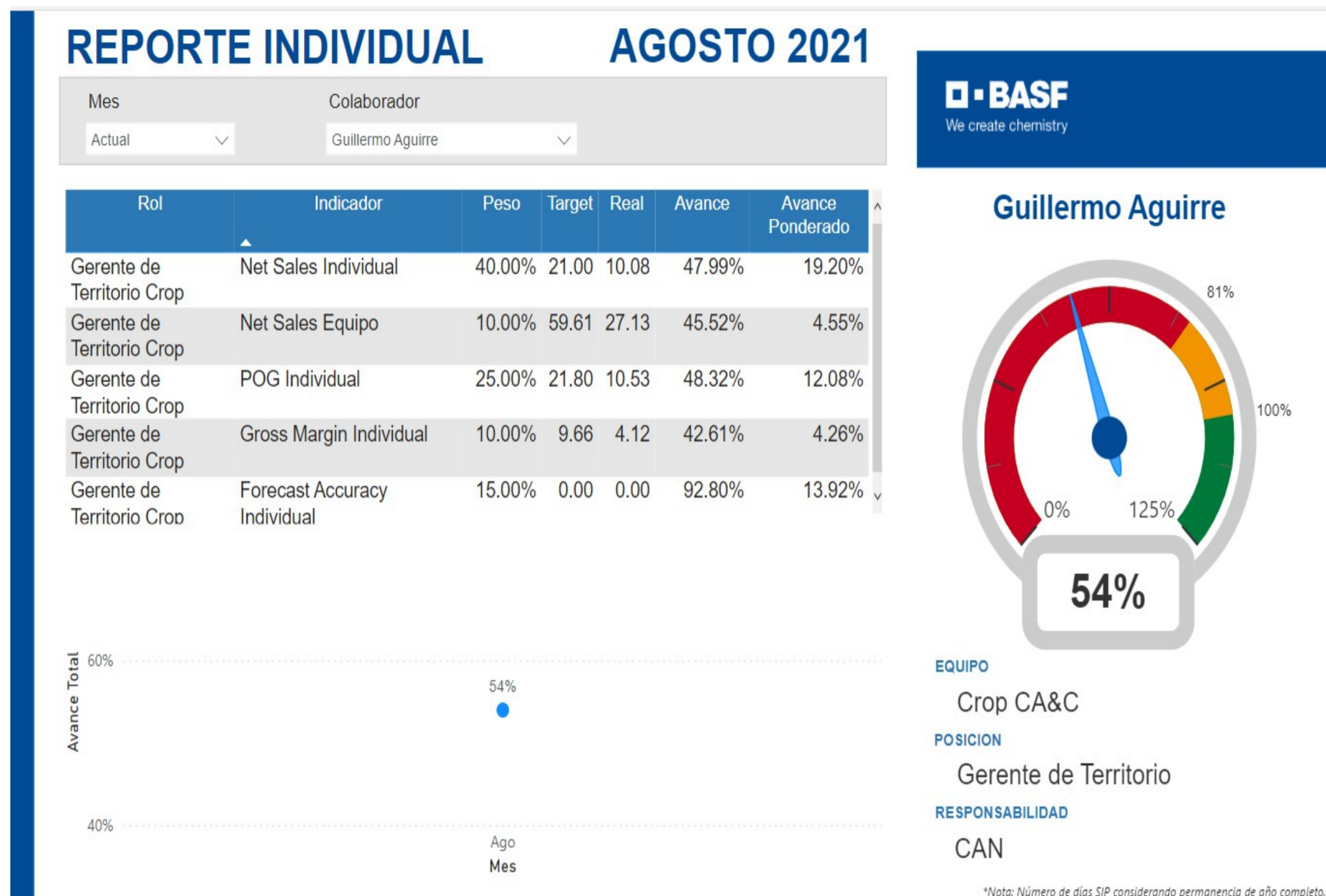
#### **Ilustración 6. Power apps**



**Nota.** Ilustración de elaboración propia, esto nos muestra como seria la carga de información que constaría de 4 archivos de Excel dados por las áreas que alimentan los indicadores del SIP y la visualización filtrada después de esta carga.

(06 de mayo de 2024) BASF Química Colombiana

## Ilustración 7. Power BI



**Nota.** Ilustración de elaboración propia, Esta sería la visualización que se prevé que tendría cada RTV para ver su progreso del SIP.

(06 de mayo de 2024) BASF Química Colombiana

La efectividad de esta propuesta se evaluará mediante dos indicadores clave: la satisfacción de los RTV y la eficiencia operativa del área de efectividad en ventas. En cuanto a la satisfacción de los usuarios (ilustración 8), se evaluará a través de una encuesta que recogerá la percepción de los colaboradores sobre la utilidad, frecuencia de actualizaciones y facilidad de uso de la nueva plataforma. Por otro lado, la eficiencia operativa (ilustración 9), se medirá la reducción del tiempo dedicado a la preparación y distribución de resultados, comparando el proceso actual con el nuevo. Este enfoque permitirá cuantificar los beneficios de esta propuesta.

## Ilustración 8. Encuesta de satisfacción



### Encuesta de Satisfacción - Implementación de la Plataforma para la visualización de resultados del SIP

El objetivo de esta encuesta es evaluar la percepción de los representantes técnicos de ventas (RTV) acerca de la utilidad, la frecuencia de las actualizaciones y la facilidad de uso de la nueva plataforma digital para visualizar su progreso en el Sales Incentive Program (SIP).

samuel991006@gmail.com [Cambiar de cuenta](#)

No compartido

**\* Indica que la pregunta es obligatoria**

Escriba su cargo, país y nombre completo.

Tu respuesta

¿Cuántos años lleva trabajando como Representante Técnico de Ventas en BASF? \*

Menos de un año.  
 1 a 2 años.  
 3 años o más.

¿Cree que esta solución digital ha contribuido a mejorar sus probabilidades de alcanzar el incentivo anual? (Sí / No) y porque de su respuesta. \*

Tu respuesta

¿Con qué frecuencia utiliza los reportes de resultados del programa SIP para ajustar su estrategia de ventas? \*

Semanal.  
 Bimensual.  
 Semestral.  
 Nunca.

¿Qué tan útiles encuentra los dashboards interactivos por medio de Power BI para analizar sus resultados de ventas? \*

Tu respuesta

¿Cómo calificaría la facilidad de uso de la plataforma? \*

Muy difícil.  
 Difícil.  
 Fácil.  
 Muy fácil.

¿Los reportes bimensuales le permiten ajustar sus objetivos de venta de manera más oportuna? (Sí / No) y porque de su respuesta.

Tu respuesta

¿Ha notado una mejora en la rapidez con la que recibe información clave sobre su desempeño? \*

Sí.  
 No.

[Enviar](#) [Borrar formulario](#)

Nunca envíe contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. - [Términos del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Does this form look suspicious? [Informe](#)

Google Formularios

**Nota.** Ilustración de elaboración propia.

(12 de octubre de 2024) BASF Química Colombiana

### Ilustración 9. Eficiencia operativa

	HORAS / BIMENSUAL	PORCENTAJE
AHORA	8	22%
ANTES	36	100%
Disminucion de horas	18	78%

Porcentaje obtenido por medio de una regla de (3) tres, tomando como base el tiempo empleado antes.

Porcentaje obtenido por medio de la resta del tiempo obtenido antes Vs el empleado ahora.

**Nota.** Ilustración de elaboración propia los datos suministrados son una estimación que se tendría en la reducción de tiempo de la carga y divulgación de la información.

(12 de octubre de 2024) BASF Química Colombiana

La mejora de la digitalización del programa SIP no solo mejorará la eficiencia operativa del área de efectividad en ventas, sino que también alineará los esfuerzos de los RTV con los objetivos estratégicos de la empresa. Con esta iniciativa, se espera potenciar la capacidad de planificación de los RTV y, en última instancia, mejorar los resultados comerciales de BASF Colombia.

## Cronograma

**Ilustración 10. Cronograma de actividades realizadas con el fin de desarrollo de la propuesta de plan de mejora.**

ACTIVIDAD	FECHA	DESCRIPCION
Identificación de prospecto de mejora	16/02/2024 - 20/03/2024	Acoplarme a mis funciones y reconocer un posible aspecto de mejora
Posibles soluciones	21/03/2024 - 05/04/2024	Hablar con mi líder sobre posibles soluciones de este plan de mejora
Comunicado a jefe de área	20/04/2024	Realizar una presentación y agendar una reunión para presentarle al jefe del área y que apruebe el plan de mejora.
Contacto con el área Digital	24/05/2024	Agendar una cita para ver agenda del área Digital y ver si es posible que me asignen recursos.
Contacto con Softec	19/06/2024	Realizar un documento que contenga los requerimientos que se necesitan para la elaboración de la herramienta digital y así nos puedan enviar una cotización de un tercero.
Direccionamiento de ejecución	20/06/2024 - 15/08/2024	Con las dos respuestas obtenidas tomar un direccionamiento a ejecutar.

Nota. Tabla de elaboración propia.

**Ilustración 11. Cronograma de actividades que se prevé para la implementación.**

ACTIVIDAD	FECHA
Diseño de la herramienta digital	3 meses
Pruebas piloto	1 mes
Ajustes de la herramienta digital	1 mes
Capacitación de uso	2 semanas
Lanzamiento	16/02/2025
Capacitación y soporte continuo	3 meses

Nota. Tabla de elaboración propia.

## **Conclusión**

En conclusión, la digitalización del programa SIP no solo hará que las operaciones sean más eficientes, sino que también ayudará a alinear los esfuerzos de los representantes técnicos de ventas (RTV) con los objetivos estratégicos de la empresa. Este plan de mejora busca optimizar la eficiencia en el área de efectividad en ventas y aumentar la satisfacción de los RTV. Al potenciar su capacidad de planificación, se incrementará la probabilidad de que obtengan el incentivo, lo que, en última instancia, contribuirá a mejorar los resultados comerciales de BASF Colombia.

## Bibliografía

- Organización | BASF Colombia. (n.d.). <https://www.basf.com/co/es/who-weare/organization.html>
- Nuestras Metas | BASF Colombia. (n.d.). <https://www.basf.com/co/es/who-weare/strategy/our-targets.html>
- Teixes, F. (2014) Gamificación: Fundamentos y aplicaciones. Editorial UOC. Primera edición, Barcelona. España.

## Anexos

### Anexo 1. Presentación Power Point propuesta de mejora jefe de área.

# PROGRESO OPTIMO BONO SIP

## ▶ Objetivo

- ❖ Optimizar el tiempo invertido en los update de resultados acumulados.
- ❖ Permitir a los usuarios acceder y revisar los resultados en línea.
- ❖ Genera informes y visualizaciones más llamativas para la toma oportuna de acciones.

## ▶ Beneficio

- ❖ Entrega bimensual de la información (oportunamente).
- ❖ Satisfacción del usuario al ofrecer una experiencia más intuitiva y acceso ágil a la información.
- ❖ Recuperación de la inversión realizada en 2021 (LAPN).
- ❖ Quick win del área – Proyecto de integración LAP.

## ¿Qué se ha hecho hasta el momento?

 cre80\_businesslines, cre8  
Microsoft Dataaverse Show tables

 Carga SIP  
SharePoint

 Logic flows

 Power BI

## ▶ Retos

- ❖ Definición del camino para la implementación de las mejoras requeridas.
  - ❖ Opción 1 – Equipo Digital AP.
  - ❖ Opción 2 – Proveedor inicial.

## ▶ Tiempos

- ❖ Mayo – Adaptación de la base de datos para armonización en la plataforma.
- ❖ Mayo-Junio – Coordinación con el área elegida para implementación de mejoras.
- ❖ Objetivo de go live – Agosto



Internal

### Anexo 2. Documento cotización Softec.

Carlos Gómez López  
 Client Innovation Executive  
 Softtek

Fecha: 19 / 06 / 24

## Requerimientos para la Actualización de la Herramienta Digital

Estimado Carlos,

En seguimiento a nuestras conversaciones recientes y con el objetivo de actualizar nuestra herramienta digital conforme a los nuevos indicadores de desempeño para 2024, detallamos a continuación los requerimientos necesarios para este proyecto.

### Indicadores de Desempeño para 2024

Los siguientes indicadores de desempeño serán integrados y monitoreados en la herramienta digital actualizada:

1. **Net Sales (EUR)**
2. **Gross Margin (EUR)**. Este indicador ya estaba, pero en medición porcentual.
3. **Sell Out (EUR)**
4. **Costo de distribución (%)**
5. **Aging Crítica**
6. **Cartera (cierre Dic) (EUR)**
7. **Plan Dealers Sell Out (Retail)**
8. **Venta de Portafolio Fungicidas (Territorio)**

### Indicadores de Desempeño anteriores:

1. **Gross Margin (Margen Bruto)**
2. **Forecast Accuracy (Precisión del Pronóstico)**
3. **Vitality Index (Índice de Vitalidad)**
4. **Market Performance (Desempeño del Mercado)**
5. **POG (Performances of Growth)**

Best regards

Es importante considerar que, además de la actualización del nombre y medición de estos KPI, se requiere actualizar los nombres de territorios y regiones. Asimismo, se ha incluido un nuevo país, Colombia, el cual contará con dos territorios y 11 regiones. Por lo tanto, es necesario modificar los archivos utilizados para cargar la información con los nuevos KPI, adaptándolos a esta nueva estructura.

Agradecemos de antemano su atención y apoyo en este proyecto. Quedamos atentos a la colización correspondiente y cualquier otra información adicional que necesiten para proceder con la actualización.

Saludos cordiales,

**Juan David Torres Irujo**  
 Practicante Comercial Experiencia

Email: Juan.Torres@BASF.com  
 Postal Address: BASF Química Colombiana S.A., Calle 99 No 69C-32, 111121 Bogotá, Colombia



We create chemistry

Best regards