

ENTREVISTA

Preámbulo.

El objetivo de esta entrevista es conocer en profundidad el funcionamiento del área de compras y abastecimiento de la empresa PRODUCTOS DROGAM SAS, identificando sus principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. La información recopilada será utilizada para proponer mejoras y alinear las prácticas actuales con los estándares **de calidad y sostenibilidad**.

Por tal motivo le invitamos a expresarse de manera libre y natural, pues cada respuesta aporta una perspectiva única del área de compras. No hay respuestas incorrectas; solo su honestidad y perspectiva individual teniendo en cuenta su perfil profesional y ocupacional dentro de la organización para aportar a esta actividad, Así que, por favor, hable con confianza y sinceridad.

Información demográfica

Participante # 1
Nombre completo: Alexis Hoyos Duque
Edad: 32 años
Área de trabajo: Control de calidad
Cargo: Analista de calidad
Tiempo en la empresa: 5 años

Preguntas

Generalidades

1. ¿Cómo está estructurado el equipo de trabajo que interviene en el proceso de compras y cuáles son sus roles?

El área o el equipo principal de la empresa esta conformado desde mi punto de vista por cuatro departamentos, que son, el área de producción que en este caso sería como líder la jefe de producción, el área comercial que estaría liderada por doña Isabel Rodriguez, La parte de compras que esta liderada por Juan David y doña Isabel que también interviene en el proceso y el área de control de calidad que está a cargo del director técnico y liderada por mi persona Alexis Hoyos.

2. ¿Cómo describiría el proceso actual de compras y abastecimiento en la empresa?

Pues desde mi conocimiento que puede ser un poco limitado, tengo cierta idea o cierto conocimiento de como se maneja el proceso, diría yo que para una empresa como lo es productos drogam, es un área que en si cumple dentro de sus de sus limitaciones o con

los recursos que se le otorgan, no se le podría exigir de pronto gran desempeño al área de abastecimiento cuando no cuenta de pronto con los recursos tanto humanos como económicos o tecnológicos para poder desempeñar una labor que sea significativa para la compañía, pues valga la pena obviamente resaltar que el área de compras en los últimos años ha mostrado una mejoría o un comportamiento muy sobresaliente en la parte de búsqueda de proveedores, del seguimiento y control de costos, de la búsqueda de materias primas, de formas de abastecimiento tanto logísticos como de logística inversa, entonces digamos que se han hecho avances y a mi me parece que ha sido sobresaliente con los recursos que maneja la compañía, si tuviéramos unos recursos mayores, mayores recursos humanos, económicos e informáticos, podríamos tener obviamente muchísimo mejor desempeño en el tema del seguimiento de la orden de compra, de los niveles de inventarios, de máximos y mínimos y del seguimiento más exhaustivo al costo y en la búsqueda de nuevas alianzas con proveedores, pero tendríamos que obviamente demandar muchísimos mas recursos para poder digamos lograr un mejor comportamiento y una mejor o mejores resultados.

3. ¿Cómo se realiza la planificación de las compras?

Desde mi punto de vista personal y profesional a mi me parece que la planificación de la compra no está bien hecha, pero cumple con el proceso que requiere drogam pero por así decirlo truncadamente si vale la palabra, a que me refiero, la planificación de la compra debe estar validada por un análisis más estadístico sobre el comportamiento de la parte comercial, el comportamiento de los inventarios internos como externos validados obviamente también con los tiempos de producción. Entonces a veces siento yo que esa validación de los inventarios y que esa validación de los tiempos se hace dentro de métodos estadísticos ya rudimentarios que carecen de pronto de más análisis y seguimiento, no es por que el conocimiento no este bien planteado o por que el conocimiento no exista, es porque carecen de las herramientas para diseñar métodos más analíticos y más eficientes a la hora de evaluar la compra y establecer un proceso dentro de ese sistema de gestión que conlleve a un análisis estadístico para poder determinar de qué te abasteces, cuando debo abastecerme y a que niveles de abastecimiento debo llegar, entonces creo yo que deben haber herramientas mas veraces para que no se presente durante un lapso de tiempos determinado, novedades como que se rompió el stock por alguna materia prima o no se pudo cumplir la demanda por que no se, se creía que había algo pero no lo había, ese tipos se puede subsanar cuando existen herramientas mas veraces a la hora de manejar un inventario

4. ¿Qué etapas considera más críticas en el proceso de compras o abastecimiento?

Pues yo creo que dentro de la parte del abastecimiento para mí, hay varias, hay varias pero yo creo que la planificación de la parte comercial es crítica, creo que si no es la mas importante es de las mas importantes que si la parte comercial no está muy atenta a la actualización de la demanda y al seguimiento de los inventarios pues obviamente no va a saber como se esta comportando el mercado y al no saber cómo se esta comportando el mercado no es capas de picos o caídas de la demanda, esto conlleva a que con poca información y con mucho desconocimiento pueda causar un sobre abastecimiento o un poco abastecimiento de ciertos productos independientemente de su categoría ABC la

idea es cumplir al cien por ciento con la demanda, Entonces si no se tienen ese previo conocimiento obviamente producción también caería en ese mismo error. Otra parte que veo yo es la o los métodos analíticos de la información que deben recaer sobre la parte de compras y producción, diría yo que estos procesos son mas delicados y que se debe tener muy presente para poder que se elaboren esos procesos a cabalidad

5. ¿Cuáles considera que son las principales fortalezas del área de compras y como contribuyen en el proceso de abastecimiento?

Pues yo creo que una de las principales fortalezas y se a recalcado en la empresa es el seguimiento al costo Y aunque la reducción sea mínima o poca o minúscula como lo quieran llamar la reducción en costo sea sea se ha logrado mantener costos razonables o razonablemente a comparación de la demanda en el mercado yo digo que esa ha sido una de las mayores fortalezas que se ha tenido en la parte del área de compras en la actualidad otra también ha sido de pronto en la resolución de problemas con pocos recursos Entonces digamos que también ha habido un buen desempeño en cuanto se tienen recursos limitados se puede lograr la labor y el trabajo que se debe hacer en la búsqueda de proveedores también sea mejorado pero debe ser constante porque es una mejora constante

6. ¿Qué debilidades identifica en el proceso actual de compras y como afectan el abastecimiento?

Pues yo creo que la debilidad ya la mencioné, Yo creo que es la parte del análisis de la de la compra, el análisis de la demanda, Creo que Es el punto para fortalecer Diría yo que también es un poco del tema de acuerdos comerciales, Creo que va muy de la mano la dirección, Entonces. En esa parte de los acuerdos comerciales, Eh, creo que cae En manos de la dirección General. Entonces diría yo que en el tema de la estimación de la demanda Y en los máximos y mínimos del inventario

7. ¿Cuáles considera usted que son los principales desafíos que enfrenta el área de compras y abastecimiento en la actualidad?

Para mi el mayor desafío. De drogam como empresa. Adaptar. Al área de compras y abastecimiento. A los desafíos de sostenibilidad y cambios de la demanda. Los cambios de demanda tan. Tan repentinos Y tan justos Que anteriormente no se veían y hoy en día si se ven. Y lo digo desde la parte de la sostenibilidad. Porque el país ya dio el giro hacia métodos de. De logística verde de combustibles amigables. De materiales amigables. De materias primas que sean más amigables con el medio ambiente. Y que se apegue más a la economía circular. Entonces el área de compras tiene ese gran desafío que anteriormente era a largo plazo, pero ahora es a mediano plazo. Porque a partir del próximo año tienen que empezar a. A elaborar estrategias para poder. Cumplir con esos desafíos de sostenibilidad. Y tener un seguimiento más exhaustivo. de la demanda,

porque hoy en día. El cliente, es más. Un poco más inteligente a la hora de consumir. Y la economía circular, obviamente, ya es. Un. Una idea que ella está planteada. En la parte. Del Estado en la parte de las economías, en la parte. De las personas, entonces, obviamente tenemos que. Obviamente, meter esa idea. De que si elaboramos un producto Ese producto no sólo puede ser de economía lineal. Donde el producto. Se fabricó. Se despachó. Y le llegó al cliente y nos despedimos. Del producto, no Hay que pensar en productos que sean. Eh. Generen valor. En cada uno de sus eslabones. Entonces se llegó al cliente final. Tenemos que empezar a desarrollar. Estrategias para que ese producto. Aún haya llegado. O allá pasado al cliente final. Se le pueda generar valor. En retorno de ese de esos residuos que se están generando. ¿Entonces también el área de compras? Y abastecimiento tiene desafíos en esa parte.

8. ¿Qué oportunidades ve para mejorar la eficiencia y la eficacia del área?

¿Qué oportunidades? Yo creería que la mayor oportunidad que tiene es. Que el mundo se está haciendo más pequeño cada vez en el sentido de los negocios y en el sentido de la forma en la que. ¿Está cambiando la forma de consumir? Las personas. ¿Y las empresas están cambiando el chip? ¿De cómo fabrican? ¿Entonces, drogan? ¿O el área de compras tiene esa posibilidad? De irse adaptando. ¿A cómo se está comportando hoy en día el mundo? Y ahí que hay mercados más cercanos. Que aún sigue siendo igualmente lejos. En distancia. Pero pues ya son más cercanos. Y que los procesos y los procesos. ¿Y los métodos? Ya son mucho más fáciles de conocer, está mucho más a la mano. La información está a la mano. Una Tablet y un celular ya la información está toda la mano. Las relaciones ya son más fáciles de de entablar. ¿Hay herramientas tanto gubernamentales? Como privadas para poder entablar relaciones privadas. Y a distancia. Sin necesidad de tener. ¿Tanto personal? O invertir cantidades de dinero. En en desarrollar procesos. Para poder hacer una importación o una negociación. Hoy en día hay mayores ventajas que se tienen en este momento. Drogan en el área de abastecimiento para entablar negocios. O negociaciones con otros mercados.

Seguimiento y control

9. ¿Existen o conoce usted los manuales y procedimientos del área de compras?

Sí puedo decir que los conozco más no detalladamente existen procesos y procedimientos del área de compras pero si comparamos al área de compras con otras áreas como en este caso eh aseguramiento de la calidad o control de calidad o producción es un área que para la importancia que tiene dentro de la empresa documentalmete está muy quedada porque si tiene 3 o cuatro documentos o 2 otros procedimientos son muchos y es un área vital entonces los procesos son claros se tienen pero no están documentados entonces hay que para formalizar y estandarizar esos procesos hay que documentarlos para qué la empresa o los involucrados en el proceso van a tener una ruta que seguir y no van a tener que estar recayendo los mismos errores o en procedimientos improvisados o que se tienen de memoria

10. ¿Están estos procesos alineados con las normas ISO 9001?

Sí y no hay una parte que sí lo que pasa es que la hizo te marca unas normas unas normas que debes seguir a la hora de implementar un proceso y documentarlo se cumple con la parte documental en el sentido de que existen unos parámetros a seguir existen ejemplo tipos de letra como se redacta cuerpo del formato un seguimiento a cambios control de cambios eso se tiene más no se tienen o por no cumplir con con la norma iso que nosotros no la tenemos pues no tenemos un un documento a rajatabla donde se esté certificando que cumplamos al 100% donde donde pues no se tiene pero sí se tiene hasta cierto grado con temas de la iso

11. ¿Qué herramientas tecnológicas se utilizan en el proceso de compras?

Pues herramientas tecnológicas yo diría que las básicas las que puede tener cualquier empresa pymes más allá de los equipos informáticos como teléfonos celular computador o un sistema contable o un correo electrónico pero eso es lo único que hasta la fecha se tiene esas herramientas para el área de compras pero pues lastimosamente no se cuenta con con un con un como una especie de CRM pero para compras y proveedores no se tiene esa herramienta o sea si se tiene las básicas pero se podrían tener mejores por ejemplo hoy en día existe también software que te permiten contactarte directamente con proveedores que tú no conoces sólo porque manejan la materia prima que tú compras como por ejemplo data sur tiene unos servicios donde tú lo único que haces es relacionar la materia prima que necesitas comprar y ella te conecta inmediatamente con 10 proveedores los más cercanos tuyos que manejan la materia prima entonces creo que son herramientas tecnológicas que van muchísimo más allá de lo básico que puede llegar a necesitar una empresa también hay otras herramientas que te sirven como de seguimiento a las órdenes de compra que también son automáticas entonces digamos que ese tipo de herramientas no se tienen pero se tienen las básicas como las que dependen mucho del recurso humano

12. ¿Se utilizan herramientas de pronóstico de la demanda?

Sí se utilizan las básicas digamos que hasta ahora se están tratando de desarrollar métodos un poco más analíticos un poco más sofisticados hasta donde la palabra sofisticado puede llegar o aplicar en droga digamos que se tienen ciertos procesos analíticos que digamos que son bien estables son confiables pero cuando no se tiene profesional que tenga conocimiento sobre manejo de inventario o seguimiento al costo o una persona especializada en cursos o una persona especializada en financiero pues se limita mucho al conocimiento de la persona que lo está operando entonces si lo está manejando un comercial se limita a conceptos comerciales si lo está manejando el personal de producción se limita a los procesos o a los conceptos de producción se limita a los tiempos de fabricación y al abastecimiento si es el área de compras pero cuando se tiene un profesional que se hace un seguimiento de cómo se comporta el abastecimiento con el costo con la demanda y es más global y general obviamente se pueden tomar mejores estrategias de análisis mucho más especiales o específicos en los procesos y en el diagnóstico

13. ¿Cómo se mide el desempeño del área de compras?

Pues yo hasta ahora no he visto que tenga indicadores establecidos y de estricto seguimiento yo veo que el seguimiento que más se hace a compras es el seguimiento al costo que creo no sé si tenga establecido un capi que me imagino debe estar sí

hacen el control de vídeo pero es como el que más se sigue por ahí se mencionará la búsqueda de proveedores y cuántos hemos tenido 2 nuevos cuánto se ha hecho de negociación en tiempos YY son como los únicos que le conozco no sé si están establecidos como como KPS pero sé que es lo que hasta el momento estamos usando

14. ¿Existen indicadores clave de desempeño (KPI) para medir la eficiencia del área?

¿Cuáles son y cómo se monitorean?

15. ¿Se están considerando nuevas tecnologías como la inteligencia artificial para mejorar los procesos de compra?

En esa parte de la inteligencia artificial pues digamos que yo he estado muy involucrado en el tema involucrado en involucrarla he estado pues muy pendiente que don Diego pues la aplique pero nosotros como compañía aún no entendemos el beneficio del funcionamiento la complejidad que requiere nosotros sabemos que existe un chat que se le pone un prometer y el te arma una respuesta dependiendo de lo que tú le preguntaste y hasta ahí llegamos pero yo quedé trata de profundizar un poquito hacia la inteligencia artificial no hemos ni siquiera rasgado la primera capa de lo que es esa herramienta porque porque esa herramienta tiene si no son 100 más de 200 aplicaciones que funciona con el mismo concepto entonces sabemos que si que existe un chat donde se le escribe pero no conocemos las otras infinidades de aplicaciones que tienen como en análisis de datos el desarrollo de tablas dinámicas y macros y el tema de análisis de patrones de comportamiento en macros o en big data entonces digamos que estamos ahí ahí vamos como pequeña empresa donde el equipo principal somos cuatro o 5 personas y y esas cuatro o 5 personas tendrán como mucho pues elisabet por ahí unos 15 o 20 operarios que tiene a cargo pero el resto no tiene personal a cargo somos cada uno responsables si estamos acá en el área entonces pues no es que haya mucho de donde nosotros decir vamos a dedicarle un tiempo a desahogar alguna herramienta pero pues digamos que ahí hemos tratado de ir poco a poco que al que nos obliga a la inteligencia artificial

16. ¿Cómo se garantiza la calidad de los materiales adquiridos?

Digamos que el proceso de control de calidad para materias primas es muy básico es muy muy limitado por las herramientas que la compañía ofrece porque le sucede igual que al área de compras lo que pasa es que se establece por medio de un concepto técnico cuáles son las materias primas estándares a cumplir para poder comprar o adquirir esa materia prima entonces se establecen se dan a conocer por medio de la documentación requerida sobre esa materia prima entonces un análisis de calidad un análisis microbiológico una ficha técnica o una baja de seguridad o una descripción física de la materia prima y se le suministra al área de compras para que tenga una información o un conocimiento preliminar hasta donde su propia área le permita conocer y se pues se suministra una muestra al área técnica y se le hacen análisis para poder proceder con la liberación o el aprobado del abastecimiento o de la compra de esa materia prima dado caso tal que no cumpla ese proceso pues se tiene que buscar o se tiene que seguir en la búsqueda de esa materia prima hasta que se pueda probar o hasta que por así decirlo se pueda comprar

17. ¿Cómo se realizan inspecciones y pruebas a los productos recibidos?

Digamos que en el proceso de control de calidad el área de control de calidad no es un área que que funcione muy muy ceñida a los procesos intrínsecos de su naturaleza un ejemplo nosotros no validamos al 100% cada una de las materias primas nosotros no muestreamos ni realizamos análisis microbiológicos al 100% de las materias primas porque no contamos con el personal humano segundo no contamos con las herramientas tecnológicas para realizarlo entonces lo que hacemos es establecer un proceso que nos ayude a minimizar el riesgo de una materia prima que no cumpla con el estándar entonces lo que se hace es establecer un proceso que trate de minimizar ese riesgo y se realizan revisiones estándar teniendo en cuenta pues la militar estándar que pues casi no se aplica hoy en día porque hay métodos mucho más sofisticados que logran reducir los márgenes de de riesgo pero pues también se tiene en cuenta la militar estándar también se tiene en cuenta el patrón de comportamiento de los proveedores el patrón de comportamiento de la materia prima el sea caracteriza la materia prima si es una droga blanca o si es una materia prima para cosméticos para poder formalizar hacia un proceso estricto de seguimiento y de verificación del estado de calidad

18. ¿Se evalúa el impacto ambiental de los productos y materiales adquiridos?

Hasta la fecha se puede decir que se evalúa pero por nuestra característica de mercado y de y por lo que somos una pymes es muy poco lo que podemos hacer en temas de modificar una molécula que de pronto genere un impacto ambiental grande pero se trata de hacer un seguimiento y el mayor esfuerzo posible para manejar obviamente esos temas que son o que sean lo mayormente mmm hola o menos perjudicial para el mercado para el medio ambiente digamos que tratamos de manejar materias primas que son básicas materias primas que no requieren un manejo sofisticado de seguridad o de bioseguridad sino que manejamos materias primas que eh que son genéricas o materias primas de origen cosmético que no tienen mayor riesgo para la salud y que no no tienen un gran riesgo al medio ambiente entonces manejamos materias primas muy básicas genéricas de río los mínimos tanto para el medio ambiente como para el ser humano.

19. ¿Existen procedimientos para gestionar las no conformidades y las devoluciones?

Sí existen procedimientos tenemos procedimientos establecidos los cuales a la fecha se están cumpliendo para las no conformidades lo que de pronto no sé no sé es muy exhaustivo es en los KPS pues los caps eh están establecidos pero ese seguimiento requieren una demanda de tiempo de personal que la empresa en este momento no tiene como como suministrar entonces se trata de hacer lo que se puede con lo que se tiene y se ha logrado como los resultados entonces se hacen las notificaciones se hace el seguimiento se hace el registro de la no conformidad pero digamos que hasta ahí llegamos

20. ¿Qué medidas se han tomado para mitigar los riesgos asociados a la volatilidad de los precios y la escasez de materiales?

Bueno digamos que nosotros no hemos sido tan afectados como otros mercados por ese tema si nos hemos visto afectados en un nivel pequeño pero no tan afectados como otras industrias de hecho nosotros hemos sido de los mayores beneficiados con algunas cosas de la escasez de la pandemia o con escasez del pan nacional entonces digamos que somos una empresa que para mal que bien nos hemos visto beneficiados juguemos salido fuertes de grandes problemas tanto comerciales como mundiales entonces digamos que eso que nos hace simples nos hace fuertes entonces nosotros desde la parte técnica y de

pronto no es conocimiento tanto de la parte de producción o de la parte de abastecimiento desde la parte técnica lo que tratamos de hacer es manejar materias primas no tan sofisticadas o que vengan de mercados que son muy volátiles o mercados o países que tengan ciertos conflictos o que apliquen aranceles estrictos o bruscos a la economía colombiana entonces nosotros desde la parte de desarrollo de productos y en la parte técnica tendemos a manejar materias primas que sean lo más simples posibles y que cumplan al 100% con nuestro objetivo que requiere alta calidad eso nos ha hecho a nosotros que el área de abastecimiento y producción no se vean tan afectados por el mercado en por las volatilidades o la escasez del de los productos ahora la manteca cacao ha sido uno de los productos que podemos decir más difícil ha sido de controlar en la actualidad por el tema del costo pero sabemos que existen ciertos tipos de materias primas que la pueden suplir y digamos que es una de las materias que en este momento tenemos difícil porque anteriormente no hemos tenido materias primas tan complejas como para decir no se consigue definitivamente y como no se consiguió toca dejar de fabricar el producto permanentemente de pronto se ha pasado en un corto lapso de tiempo pero si se puede o si se logra de alguna otra forma o de alguna otra manera ya que las materias primas pues son de un comportamiento o una naturaleza simple

Proveedores

21. ¿Cuál es el proceso de selección y evaluación de nuevos proveedores?

Hasta donde tengo entendido existe un proceso para evaluación de proveedores evaluación y selección de proveedores si es un proceso y ese proceso se desarrolló con la idea de que se pueda estandarizar un proceso que nos ayude a tener el mejor proveedor con el mejor costo y que los cumpla al 100% con lo que requerimos no sé si hasta la fecha se está realizando el proceso sé que el proceso existe existen unos documentos que se deben exigir que debe cumplir el área de compras y pues diría que hasta ahí conozco imagino que se están cumpliendo y están llevando a cabo por qué ese proceso establece todo lo que se debe requerir para ser proveedor de drogas desde algo tan simple como la constitución legal de del proveedor hasta una certificación bancaria y después de un lapso de tiempo una solicitud de crédito obviamente cumplir con unos tipos de con los tiempos de pago unos tiempos de facturación unos procesos de abastecimiento de materias primas de productos e insumos sé que esos productos existen sé que están diseñados y alineados a la compañía entonces me imagino que deben estarse cumpliendo a cabalidad

22. ¿Cuáles considera usted que son los criterios para seleccionar los proveedores?
Pues yo creería que no deben haber criterios rígidos de selección que los criterios deben ser dinámicos como el mercado de la compañía entonces yo creería que independientemente del proceso que sea establecido por compras o por gerencia o por el área de producción o por quien sea el proceso debe ser dinámico al mercado dinámico al a la compañía y a la economía y entonces independientemente de cómo sea el requerimiento que se pueda tener debe ser un proceso dinámico no puede ser rígido no puede ser a rajatabla porque el mercado cambia el mercado no te permite eh si quieres o no quieres sino que el mercado cambia las materias primas cambian los productos cambian los consumidores cambian todo cambia entonces debe ser un proceso o o normas o estándares dinámicos

23. ¿Con qué frecuencia se evalúa el desempeño de los proveedores actuales?
Yo diría que mínimo yo diría que se tenía una evaluación mínima de proveedores porque porque pues obviamente somos una empresa muy particular en el sentido de que si el proveedor nos cumple al 100% o en un 90% con lo que nosotros demos te mandamos entonces es una cultura que no está bien hecho pero pues como me cumple entonces lo que está quieto tenemos lo quieto entonces no he visto GS allá hecho o sí se han hecho auditorías pero muy esporádicas y pues evaluaciones muy esporádicas pero no he visto que sea un proceso muy estricto de evaluación

24. ¿Existen mecanismos para gestionar el incumplimiento de los acuerdos con los proveedores?

No creo no creo que existan no creo no los conozco y si existen son muy verbales de no me cumpliste cuando me cumplas entonces ah bueno eh que dejemos ahí pero que yo vea un proceso o un estándar para llevar ese tipo de de análisis no lo veo

25. ¿Se promueve la colaboración con los proveedores para mejorar la calidad de los productos, reducir costos o evitar retrasos en las entregas?

Digamos que sí pero muy minúsculamente si drogan fuera una empresa más estructurada con un área de control de calidad y un área de compras más amplia en temas de recursos y personal se podría establecer procesos que realmente ayuden a que realmente las materias primas y el proceso de abastecimiento sea mucho más óptimo y más innovador pero como no existe la manera de poder tomar ese tipo de iniciativas porque obviamente demandan tiempo demandan recursos económicos y humanos entonces no se puede cumplir al 100% ese proceso

26. ¿Cómo se comunica la información sobre la calidad a los proveedores?

El proceso es muy básico diría yo que es como mayormente pasan las empresas solo que pues sin menos o mucho menos proceso burocráticos sólo se hacen en un seguimiento una notificación de producto no conforme las evidencias se toman los registros se elabora el informe y se envía al área de compras para que lo comunique al proveedor y el proveedor de una respuesta dentro de los parámetros está que establece control de calidad de un producto no de un producto rechazado o de un recibido bajo concepto o notificación o un aprobado ya es pues muy básico

27. ¿Se consideran criterios de sostenibilidad en el proceso de compra? ¿Se priorizan proveedores con prácticas sostenibles?

Hasta la fecha no hasta la fecha no y el área de control de calidad está a cargo del área de gestión ambiental está pronto a establecer procesos de obligatorio cumplimiento para establecer proveedores que tengan por lo menos 1 o 2 procesos de sostenibilidad en sus materias primas o material de empaque y que sean procesos que sean notificados a nosotros como clientes dentro de esos procesos deben estar obviamente en nuestros productos que participen en la fabricación de insumos para nuestro productos y pues obviamente son procesos que se están obviamente ya visualizando a corto plazo dentro de la compañía porque el área de control de calidad de aseguramiento así lo prevé

28. ¿Qué conoce o interpreta usted con respecto a la gestión de la cartera con los proveedores en el proceso de compra?

Pues digamos que en esa parte conozco conozco no mucho ni poco pero conozco me parece a mí que la gestión de esa cartera no está mal no está mal hecha sino que está mal diseñada entonces eso es como como un carro y se compra un carro y el carro está bueno carro camina pero si el carro está mal diseñado en una semana o en tantos kilómetros se le va a dañar entonces pasa lo mismo con nuestro proceso de cartera no es que esté mal hecho no es que esté funcionando mal no es que lo estemos haciendo mal es que está mal

diseñado yo creo que hay que estudiar un poco más nuestro comportamiento nuestro flujo de caja nuestra economía interna debemos estudiar mucho más a nuestros clientes para poder obviamente establecer un procedimiento o un comportamiento o cómo se debe comportar la parte de cartera porque a nosotros no podemos decir sólo de palabra llegamos un cliente o un proveedor a 60 días sin saber eso qué le va a generar o qué nos va a generar a nosotros tanto en pro como en contra y obviamente tener un pro un consenso con el proveedor de a usted que él le genera eso en pro y en contra entonces nosotros no podemos establecer como que nuestra cartera está sana cuando está sana hasta qué punto sana decir sano es yo estoy bien pero estar estás bien hasta mañana o estás bien hasta la próxima semana o estás bien hasta dentro de un mes o estás bien pero que entonces digamos que ese proceso me parece a mí que no se está haciendo mal pero no está bien diseñado y no cumple con criterios éticos y no cumple con criterios serios entonces digamos que aunque nosotros no somos culpables porque nosotros nos apegamos a un mercado nos apegamos a un comportamiento de mercado de la economía debemos pues obviamente tener un poco más de análisis y tomar medidas que nos lleven a tener mejor comportamiento de cartera

Gestión de inventarios

29. ¿Cómo se gestionan los niveles de inventario?

Aquí muy básico mínimos y máximos tanto en materias primas como en tema de análisis de la demanda en la parte de comercial entonces diría yo que el se está trabajando obviamente para gestionar un poquito más esa parte con mayores controles con mayor seguimiento un poco más de inventarios cíclicos seguimiento a las zonas de producción entonces digamos que es lo básico que se está tratando de mejorar pero es lo básico

30. ¿Se utilizan sistemas de gestión de inventario (MRP, Kanban)?

No las ha visto y creo que no

31. ¿Existen problemas de sobrestock o faltantes de materiales?

Sí se presenta mucho es lo que más tenemos

32. ¿Cuáles son las ventajas o desventajas que presentan los análisis de ABC para clasificar los materiales y priorizar la gestión de inventarios?

Pues los analistas pues son los que yo he visto porque no manejo el área son o me parecen a mí los que se suponen se deben hacer el análisis a BC pues obviamente muestra un comportamiento en el mercado de ese producto y lo prioriza que también esté esa labor desde la parte comercial hay que preguntar la comercial sí es realmente bien hecha porque hemos visto que tenemos productos tipo A que se factura en mayormente a una mayor rentabilidad en una empresa a un cliente y a una menor rentabilidad pero mayor volumen con otro cliente entonces si hay un análisis de esos comportamientos y se está priorizando uno más que el otro pero ese que se deja de priorizar tiene una estrategia para que cumpla con una demanda o que esas 2 demandas sean cumplidas efectivamente está bien si no se está haciendo así y lo único que se hace es despachar a un producto ah para el cliente que más me renta y dejo es de revisar el otro esto está mal habría que tener una perspectiva desde la parte comercial y desde la parte de producción si se está diciendo así y si no tenemos una gran desventaja entonces diría yo que me parece que hay que estrechar un poco más esa relación entre comercial y producción

para que ese comportamiento de esos productos en el mercado se puedan analizar mejor dentro de la compañía y establecer qué ventajas y qué desventajas tienen y que se puede o no se puede hacer

33. ¿Cuáles son los aspectos de sostenibilidad en la gestión de inventarios?

Hay que pensarlo aunque no veas aspectos de sostenibilidad digamos que escarbando un poco podríamos decir que la logística inversa se está revisando un poco el poder gestionar mejor las devoluciones en hacer trayectos más cortos en aprovechar los desplazamientos para hacer abastecimientos en descatalogar productos que ya no tiene sentido la fabricación digamos que si hay cositas minúsculas hay indicios que se están haciendo cosas para mejorar la gestión de recursos o en la parte de reducir el consumo de recursos desplazamientos y almacenamientos y en la base cimiento entonces creo que se han hecho cositas mínimas

Cierre

34. ¿Hay alguna tendencia en la industria cosmética que podría aprovecharse respecto al abastecimiento de suministros?

Mhm sí creo que hay mercados internacionales que se están abriendo al mercado colombiano de hecho el gerente general ya los identificó está realizando un trabajo a pequeña escala para empezar a explorar mercados tanto cercanos como lejanos y pues el comportamiento de la economía mundial nos ha permitido nos permitirá a nosotros hacer presencia en ese tipo de mercados o economías

35. ¿Qué cambios recomendaría implementar en el área de compras para mejorar su eficiencia?

Um yo creería que uno de los mayores cambios que va a tener de compras es el seguimiento no el seguimiento al costo que se pueda mejorar sino que compras debe adoptar un seguimiento adoptar más el seguimiento de inventarios tener mucho más presencia física en esa área porque drogan por la carencia de sistemas informáticos de inventarios y por las múltiples falencias que tiene el manejo de inventarios hacen necesario la presencia calidad de esa persona en los inventarios no debería ser la idea pero es el llamado lo que debe ser porque compras puede fortalecer el seguimiento del costo con como lo está haciendo con cosas muy pequeñas pero se puede mejorar el seguimiento a la orden de compra se puede hacer con cambios minúsculos los tipos de proveedores y las negociaciones comerciales pero el tema de inventario es algo que es como una enfermedad que sigue latente en drogan y que ha sido difícil de controlar para nosotros entonces creo que esa es el área que la parte de compras debe tomar más fuerza

36. ¿Cómo visualiza el área de compras en los próximos 5 años de acuerdo con los objetivos organizacionales?

Objetivos generales no tenemos o no se han establecido no los conozco tenemos una misión en una visión que nos dan un leve panorama de a dónde vamos pero yo creo que la en la la entrevista respondía pregunta solita compras está llamado a explorar mercados ya no es mañana no es pasado mañana tiene que ser ya tiene que empezar en eso porque obviamente el mundo sido más pequeño los mercados se acercaron más las

economías se expandieron más ah el mercado o nuestro mercado se volvió más agresivo se está volviendo más competitivo lo cual nos ayuda porque nos hace mejorar y en eso él llamaba a la que él era de compras haga la diferencia