

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS, SOCIALES Y EMPRESARIALES

Programa: Maestría en Gestión de Redes de Valor y Logística

Cuadro de Coherencia-Propuesta Investigación

Item	Nombre Descriptor	Descripción
1	Antecedentes	<p>Durante sus últimas décadas se ha discutido acerca de la administración de materiales de una manera básica y sin procesos estandarizados, en 1964 en Estados Unidos, más ponero en la adquisición de materiales se observaba que las compañías únicamente adquieren o necesitan a través de un departamento que genera un pedido, luego transmite la información al proveedor seleccionado por conveniencia y finalmente realizaba el pedido correspondiente para la reposición de la mercancía.</p> <p>Las compras dan sus inicios en el año de 1910 al 1920 y nacen con el fin de satisfacer las necesidades de uno o varios clientes. De esta manera las compras era una función básica sin métodos ni procedimientos generando costos representativos en las operaciones del día a día en las actividades de abastecimiento.</p> <p>En el año de 1920 al 1950 las compras fueron ganando más fuerza en las compañías, produciendo procesos más definidos y generando valor en sus actividades, es decir se preocupaban por mantener a un personal especializado en las áreas para lograr un desempeño óptimo (The procurement purchasing Evolution http://www.gee-consulting.com/hvac-blog/bid/75187/The-Procurement-Evolution-1970-2012).</p> <p>En los años de 1950 al año 2000 los departamentos de compras se preocupan por introducir los modelos y las estrategias de JUST IN TIME con el fin de generar ventajas competitivas en mercados globalizados, en esta parte de la historia se enfocaron en el rol que jugaban los compradores y los proveedores (Introduction and History of Purchasing http://www.informit.com/articles/article.aspx?p=216564&seqNum=2).</p> <p>En las últimas décadas los departamentos de compras se han basado en ambientes globales de negocios, pasar de lo regional a lo global y generar una interacción con los proveedores, con el fin de proporcionar un enfoque estratégico para las negociaciones, una orientación adecuada para prestar un mejor servicio al cliente y así crear modelos operacionales que disminuyen los riesgos y aumente la rentabilidad de los negocios. De tal manera, en la nueva década se propone ideas de compras estratégicas que buscan la reducción del tiempo total de horas en comprar un producto, manejar adecuadamente los procesos a través de una cadena de abasto apropiada y mantener el equipo de trabajo capacitado y actualizado para generar soluciones correctas a los problemas que se generen. (Purchasing and supply chain management Leender, M R, and Johnson 2002)</p> <p>Durante las dos últimas décadas, se han implementado diferentes modelos para el área de compras, pero estos modelos no son para todos las compañías, por el contrario estas deben adaptarse al que mas convenga a la modalidad del negocio, en esta caso los modelos que han venido creciendo a lo largo de la historia son: Modelo Centralizado, Modelo Descentralizado y Modelo Externalizado.</p> <p>El modelo centralizado a lo largo del tiempo ha sido uno de los modelos que las compañías optan por tomar ya que ayuda a reducir los tiempos de las compras y los costos de la operación, trayendo como consecuencia la integración de los procesos de la compañía</p> <p>El modelo descentralizado, es aquel modelo en el cual las áreas de la organización gestionan sus requerimientos independientemente con el fin de atender las necesidades específicas de su área.</p> <p>El modelo externalizado consiste en subcontratar a consultores especializados en el aprovisionamiento y la reducción de costos de operación.</p> <p>El fin concreto de la gestión de compras consiste en cubrir (Satisfacer) las necesidades de la empresa con elementos exteriores a la misma. " Maximizando el valor del dinero invertido" (criterio económico), pero este objetivo de corto plazo (inmediato) debe ser compatible con la contribución de compras en armonía con el resto de los departamentos para lograr los objetivos de la empresa, bien sean coyunturales (mejora del beneficio) o estratégicos (Mejora de la posición competitiva) (MARTINEZ, M.E. 2013).</p> <p>De acuerdo a lo anterior, dichas necesidades pueden ser cubiertas a través de adquisiciones estratégicas y de la administración de relaciones con proveedores con el fin de aprovechar los recursos y adoptar un pensamiento estratégico para responder oportunamente a los requerimientos que se presenten a costos razonables (JACOBS, CHASE 2009). Teniendo en cuenta el crecimiento del sector de medicina prepagada en el país, cuyas afiliaciones aumentaron en un 78% en tres años, el dinamismo de la compañía y la variedad de planes ofertados, la organización desea establecer un modelo para la gestión de compras que permita optimizar los recursos disponibles y que garanticen una respuesta oportuna a los requerimientos de los clientes internos y externos, En la actualidad, COLMEDICA MEDICINA PREPAGADA no cuenta con un área de compras centralizada, ya que las diferentes áreas se encargan de cotizar y comprar, incrementando el riesgo de generar sobrecostos y pérdida de valor. Cerca del 90% de las compras se gestionan a través de las áreas y solo 10% se efectúa mediante los profesionales de compras.</p>
2	Línea de investigación	Logística
3	Tema	Gestión de compras
4	Título	Modelo enfocado en procesos para la gestión de compras administrativas para la empresa Colmedica medicina prepagada.
5	Problema	<p>La Dirección Administrativa de la empresa Colmedica Medicina Prepagada tiene a cargo la gestión de compras de la compañía, la cual comprende licitaciones, contrataciones directas y compras administrativas. Esta importante función logística resulta actualmente débil y descentralizada ya que no existe un área de compras definida que gestione y centralice los requerimientos de todas las áreas de la compañía. Hoy por hoy, cada una de estas áreas se encarga de cotizar sus propios requerimientos, lo cual limita la relación con los proveedores logrando afectar los tiempos de entrega, costos de operación y nivel de servicio.</p> <p>De acuerdo a lo anterior, se puede observar que en el primer trimestre del año en curso se han generado 1.373 órdenes de compra por un valor de \$21.152.117.156, de las cuales 1.163 OC fueron gestionadas directamente por las áreas, lo que equivale a un 85% del total del periodo.</p> <p>Resulta entonces importante desarrollar un modelo de gestión de compras de nivel mundial que estandarice la operación y garantice los 5 pasos básicos del proceso administrativo (Chiavenato, 1999), obteniendo de esta forma una optimización de los recursos, un ahorro considerable, eficiencia operacional y un nivel de servicio adecuado tanto para el cliente interno como externo.</p>
6	Objetivos:	
7	6.1 General	Diseñar un modelo enfocado en procesos para la gestión de compras administrativas de la compañía colmedica medicina prepagada
	6.2 Especificos	
	6.2.1	Diagnosticar y analizar el proceso de compras administrativas de Colmedica medicina prepagada a través del modelo Score.
	6.2.2	Realizar una revisión de los modelos y procesos de compras administrativas de industrias asociadas a la medicina prepagada.
	6.2.3	Elaborar el modelo adecuado para la gestión de compras de colmedica medicina prepagada.
	6.2.4	Diseñar el proceso de compras administrativas de Colmedica adecuado para el modelo de compras propuesto
	6.2.5	Realizar un analisis costo vs beneficio de la implementacion del modelo propuesto en las compras administrativas de Colmedica Medicina Prepagada
7	Hipótesis o Pregunta de Investigación	¿La ausencia de un área de compras centralizada repercute significativamente en la rentabilidad de la empresa Colmedica Medicina Prepagada?
8	Variables	
	a	Proceso de compras
	b	Órdenes de compra
	c	Concentración de proveedores
	d	Conocimiento del personal en gestión compras
	e	Sistematización de las compras
	f	presupuesto para compras como proporción del presupuesto general.
9	Tipo de Investigación	Investigación Exploratoria y descriptiva

10	Metodo	Metodo Mixto (Cuantitativa y cualitativa)
11	Metodologia	<p>Para desarrollar el trabajo orientado a la elaboración de un modelo enfocado en procesos de gestión de compras, se empleará un estudio descriptivo, con un enfoque cualitativo y cuantitativo, en el cual se realizará una descripción de experiencias de organizaciones del sector salud, así como la investigación de diferentes modelos de gestión de compras.</p> <p>Para tal fin, se adelantarán consultas de diversos textos que ilustren los fundamentos conceptuales para el desarrollo del modelo de gestión de compras, así como documentos internos de la compañía.</p> <p>Adicionalmente, para alcanzar los objetivos propuestos en el estudio se procederá a efectuar entrevistas al personal que labora en la compañía con el fin de identificar necesidades y oportunidades de mejora.</p> <p>Para tales efectos se desarrollaran procedera a desarrollar el proyecto por medio de etapas las cuales serian de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etapa 1: En esta etapa se plantea realizar un diagnostico inicial de la compañía colmedica medicina prepagada en el cual se analizaran los procesos de compra actuales , trazabilidad de los procesos y actividades, determinar que tipos de actividades son criticas, condiciones de trabajo y capacidades del personal de trabajo, tomando como referencia el modelo Score. • Etapa 2: Realizar un proceso investigativo sobre los modelos de compras de compañías de clase mundial asociadas a la industria de medicina prepagada. En esta etapa se busca comparar dichos modelos e identificar sus fortalezas con el fin de construir el modelo que mas se ajuste a las necesidades y condiciones de la compañía. • Etapa 3: Realizar la propuesta del mejor modelo para la compañía colmedica medicina prepagada, en el cual se utilizaran herramientas ofimaticas como lo son word y excel generando posteriormente una presentación en power point, dando como resultado un documento final del proyecto propuesto. • Etapa 4: En esta ultima etapa se realizara la propuesta del procedimiento adecuado para el modelo. Para la realización de cada una de las etapas se dedicara un tiempo de recolección de información, Organización y analisis de la misma, con el fin de filtrar y seleccionar la información cualitativa y cuantitativa relevante para el objeto de estudio de esta investigación.
12	Técnica	
	12.1	Revisión literaria
	12.2	Entrevistas estructuradas y semiestructuradas
	12.3	Observación del proceso
	12.4	Análisis de datos
	12.5	
13	Población y Marco Muestral	De acuerdo al alcance del proyecto, la población es no probabilística por conveniencia y corresponderá al área corporativa de Colmedica medicina prepagada en Bogotá D.C. El marco muestral corresponderá a los funcionarios profesionales, analistas y auxiliares de compras y la dirección administrativa. Para el análisis cuantitativo se aplicara la ley de Pareto enfocada en las tendencias estadísticas del 80% de las compras administrativas.
14	Justificacion	La investigación a realizar busca generar los conocimientos necesarios para el desarrollo e implementación de un modelo enfocado en procesos para la gestión de compras administrativas de Colmedica medicina prepagada, que a su vez pueda ser replicado en otras industrias con el fin de mejorar este proceso logístico en las organizaciones. Adicionalmente se espera que los resultados puedan contribuir al enriquecimiento y evolución del conocimiento en el entorno organizacional, académico y de la comunidad en general.