

PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE FORTALECIMIENTO DE PROVEEDORES

Tabla de contenido

PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE FORTALECIMIENTO DE PROVEEDORES	1
INTRODUCCIÓN	1
1. INFORMACIÓN GENERAL.....	3
2. PROPUESTA TÉCNICA	3
3. EQUIPO DE TRABAJO PROPUESTO	7
4. PROPUESTA ECONÓMICA PARA 40 PROVEEDORES	8
5. DETALLE DE TALLERES ESPECIALIZADOS	10
6. BENEFICIOS DEL SERVICIO POST-RUTA.....	12

INTRODUCCIÓN

En el contexto empresarial colombiano actual, caracterizado por una creciente competencia global, cambios tecnológicos acelerados y demandas cada vez más exigentes en términos de sostenibilidad y responsabilidad social, el fortalecimiento de las cadenas de suministro se ha convertido en un factor crítico para la competitividad empresarial. Las organizaciones líderes han comprendido que su éxito no depende únicamente de sus capacidades internas, sino de la fortaleza integral de su ecosistema de proveedores.

Indunnova SAS, consciente de esta realidad y con una trayectoria comprobada en el desarrollo empresarial, presenta a la ANDI esta propuesta integral para la implementación del Modelo de Fortalecimiento de Proveedores. Este modelo ha sido diseñado específicamente para abordar los desafíos que enfrentan las empresas colombianas en la construcción de relaciones estratégicas con sus proveedores, reconociendo que la competitividad de una organización está intrínsecamente ligada a la capacidad, confiabilidad y sostenibilidad de su red de suministro.

El programa que proponemos va más allá de una intervención tradicional de mejoramiento. Se trata de una iniciativa transformadora que busca crear un ecosistema de proveedores competitivos, sostenibles y alineados con las mejores

prácticas internacionales, capaces de responder ágilmente a las dinámicas del mercado y de contribuir activamente a la generación de valor en toda la cadena productiva.

Nuestra propuesta se fundamenta en tres pilares estratégicos: primero, el mejoramiento del relacionamiento entre empresas cliente y proveedores, estableciendo canales de comunicación efectivos y mecanismos de colaboración que generen beneficios mutuos; segundo, el incremento de la competitividad empresarial a través de la transferencia de conocimiento, la implementación de mejores prácticas y la adopción de tecnologías habilitadoras; y tercero, el fortalecimiento de la sostenibilidad integral, abordando no solo aspectos económicos, sino también ambientales y sociales que aseguren la viabilidad a largo plazo del ecosistema empresarial.

El modelo propuesto se estructura en un programa intensivo de 3 meses de intervención directa, complementado con 12 meses de acompañamiento post-ruta que garantizan la sostenibilidad de las mejoras implementadas. Esta combinación única de intervención focalizada y soporte continuo ha demostrado ser altamente efectiva en la generación de cambios duraderos en la cultura organizacional y en las prácticas empresariales de los proveedores participantes.

Para la ANDI, esta iniciativa representa una oportunidad estratégica de liderar la transformación del tejido empresarial colombiano, fortaleciendo las cadenas productivas nacionales y posicionando a sus empresas afiliadas en una situación ventajosa frente a los desafíos del mercado global. El programa no solo beneficiará a los 40 proveedores participantes directamente, sino que generará un efecto multiplicador en el ecosistema empresarial, estableciendo nuevos estándares de excelencia y creando modelos replicables de colaboración empresarial.

Indunova SAS aporta a este proyecto su experiencia, metodologías probadas y un equipo de profesionales altamente calificados, comprometidos con la excelencia y la generación de resultados tangibles. Nuestra visión es que este programa se convierta en un referente nacional de cómo las organizaciones pueden trabajar colaborativamente con sus proveedores para construir ventajas competitivas sostenibles, contribuyendo al desarrollo económico del país y al bienestar de todos los actores involucrados en las cadenas de valor.

1. INFORMACIÓN GENERAL

- **Dirigido a:** ANDI - Asociación Nacional de Empresarios de Colombia.
- **Duración:** 3 meses por ciclo de fortalecimiento.
- **Cantidad de proveedores:** 40 proveedores.
- **Objeto:** Implementación del modelo de fortalecimiento de proveedores orientado a mejorar el relacionamiento estratégico de la empresa extendida, incrementar la competitividad empresarial y fortalecer la sostenibilidad integral de los proveedores, generando valor compartido y asegurando la continuidad de los negocios en el ecosistema productivo.

2. PROPUESTA TÉCNICA

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Implementación integral del modelo de fortalecimiento de proveedores basado en 4 etapas operativas y 4 talleres especializados, siguiendo el ciclo PHVA de mejoramiento continuo, con el objetivo de generar beneficios empresariales colectivos a través del mejoramiento de las condiciones de calidad, costo y oportunidad de los proveedores, así como en aspectos de sostenibilidad empresarial.

2.2 METODOLOGÍA FORTALECIMIENTO DE PROVEEDORES DETALLADA POR ETAPAS

ETAPA 1: DIAGNÓSTICO DE COMPETITIVIDAD

Esta etapa fundamental comprende la recolección integral de información que incluye la participación de las empresas cliente para entender sus necesidades específicas de competitividad y los requerimientos de relacionamiento con sus proveedores, permitiendo el diseño a la medida de la herramienta de diagnóstico. Durante esta fase, se aplica la metodología "Voz del Cliente", se realizan reuniones de inicio con cada proveedor y se ejecutan diagnósticos iniciales que permiten identificar el nivel de madurez organizacional.

El proceso incluye entrevistas estructuradas con administradores de contratos, sesiones colaborativas con empresas cliente para el diseño personalizado de herramientas, presentación de la metodología a todos los participantes, aplicación de la matriz de diagnóstico adaptada, sesiones de trabajo colaborativo y análisis causa-raíz profundo. La etapa culmina con el establecimiento conjunto de

objetivos SMART y metas cuantificables que guiarán todo el proceso de fortalecimiento.

Esta etapa se desarrolla de manera presencial con una **duración de 4 horas por proveedor, totalizando 160 horas.** La metodología empleada incluye entrevistas semiestructuradas, diagnóstico organizacional integral, análisis causa-efecto, metodología SMART y co-creación de herramientas. **Como productos de esta etapa se obtienen: la voz de la cliente documentada, matriz de diagnóstico personalizada, grabación de la reunión diagnóstico, documento detallado de problemas y oportunidades identificadas, y objetivos y metas claramente establecidos.**

ETAPA 2: PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

Durante esta etapa se desarrollan sesiones creativas de generación de ideas utilizando metodologías de innovación y design thinking, donde se analizan todas las opciones de mejora identificadas en la etapa anterior. El equipo de consultores facilita espacios de creatividad e innovación donde los proveedores, junto con representantes de las empresas cliente, exploran soluciones innovadoras a los desafíos identificados.

Posteriormente se realiza la evaluación y priorización de estas opciones mediante matrices de impacto versus esfuerzo, involucrando a todos los stakeholders relevantes. Este proceso garantiza que las soluciones propuestas sean viables, efectivas y alineadas con los objetivos estratégicos tanto del proveedor como de las empresas cliente. La etapa culmina con el diseño detallado del plan de implementación que será presentado y aprobado por la dirección de cada empresa.

La modalidad de esta etapa es virtual, con una inversión de **4 horas por proveedor para un total de 160 horas.** Se utilizan metodologías como design thinking, matrices de priorización, gestión de proyectos y evaluación directiva. **Los productos resultantes incluyen: matriz con evaluación y priorización de opciones, acta de evaluación por la dirección y plan de implementación detallado con cronogramas, responsables y recursos necesarios.**

ETAPA 3: IMPLEMENTACIÓN

Esta es la etapa central y más extensa del proceso donde se ejecutan todas las actividades definidas en el plan de implementación, con acompañamiento técnico especializado de los consultores de Indunova SAS. Durante esta fase, se realiza una intensa transferencia de conocimiento, asesoría personalizada y documentación detallada de todos los procesos mejorados.

El acompañamiento incluye sesiones de trabajo conjunto donde se implementan las mejoras identificadas, se ajustan procesos, se capacita al personal del proveedor y se establecen nuevas prácticas organizacionales. El seguimiento es continuo para asegurar el cumplimiento de los cronogramas y la calidad de los entregables, adaptando las intervenciones según las necesidades específicas de cada proveedor y los requerimientos cambiantes del entorno empresarial.

Esta etapa se desarrolla en modalidad híbrida, combinando sesiones presenciales y virtuales según la naturaleza de las actividades. Se dedican **40 horas por proveedor, totalizando 800 horas de acompañamiento directo**. La metodología incluye gestión de proyectos, coaching empresarial, mejora continua y documentación exhaustiva de procesos. **Como productos se obtienen: documentos elaborados durante la implementación, registros detallados de avance y evidencias concretas de mejora en los indicadores definidos.**

ETAPA 4: MONITOREO Y EVALUACIÓN

En esta etapa se establece un sistema robusto de monitoreo mediante seguimientos semanales y la elaboración de informes mensuales de avance que permiten identificar desviaciones tempranas y aplicar correctivos oportunos. El proceso de monitoreo no solo se enfoca en el cumplimiento de actividades, sino en el impacto real de las mejoras implementadas en la competitividad y sostenibilidad del proveedor.

Se realizan evaluaciones periódicas con la dirección para revisar el cumplimiento de objetivos, presentar resultados consolidados y realizar ajustes necesarios. La etapa culmina con el cierre formal con cada proveedor, incluyendo la reevaluación del diagnóstico inicial para medir el progreso alcanzado y la identificación de nuevas oportunidades de mejora para el futuro, estableciendo así un ciclo de mejora continua.

Esta etapa se ejecuta en modalidad híbrida con una dedicación de **5 horas por proveedor (0.6 horas para monitoreo y reportes, y 1 hora para evaluaciones y presentaciones), totalizando 200 horas**. Se emplean metodologías de gestión por indicadores, reportes ejecutivos, análisis comparativo y presentaciones gerenciales. **Los productos incluyen: correos con reporte semanal, informes mensuales de avance, actas de evaluación directiva, presentación de resultados consolidados y archivo de cierre completo por proveedor.**

2.3 TALLERES ESPECIALIZADOS

Como complemento al proceso de fortalecimiento individual, se desarrollarán 4 talleres grupales especializados que abordarán temas fundamentales para el

fortalecimiento empresarial. Estos talleres están diseñados para generar sinergias entre los proveedores participantes, facilitando el intercambio de experiencias y la construcción de redes de colaboración.

Los talleres abordan: Gestión de Riesgos y Manejo de Crisis (identificación, evaluación y mitigación de riesgos, planes de contingencia), Transformación Digital (herramientas digitales, automatización de procesos, cultura digital), Mejora Continua (metodologías Lean, Six Sigma, Kaizen) y Sostenibilidad Empresarial (gestión ambiental, responsabilidad social, economía circular). Cada taller incluye casos prácticos adaptados al contexto colombiano, ejercicios aplicados y material de apoyo que los participantes pueden implementar inmediatamente en sus organizaciones.

Los talleres se desarrollan de manera presencial con una duración de 4 horas cada uno, totalizando **16 horas de formación grupal**. Se emplean metodologías de aprendizaje experiencial, casos de estudio, trabajo colaborativo y gamificación. Como productos se entregan: material didáctico completo, guías de implementación práctica, certificados de participación, planes de acción personalizados por empresa y grabaciones de las sesiones para consulta posterior.

2.4 SERVICIO POST-RUTA: ECOSISTEMA DE MEJORA CONTINUA

Este servicio innovador crea un ecosistema digital y presencial que mantiene activa la red de proveedores fortalecidos más allá del período de intervención directa. El servicio incluye una plataforma digital con dashboard de indicadores en tiempo real, repositorio de conocimiento con las mejores prácticas identificadas y foros de intercambio donde los proveedores pueden compartir experiencias y resolver dudas.

Además, se establece un programa de mentorías especializadas con sesiones mensuales personalizadas donde los proveedores pueden abordar desafíos específicos con expertos sectoriales. La Red de Proveedores ANDI organiza eventos trimestrales de networking que incluyen conferencias magistrales, mesas de trabajo sectoriales y espacios de relacionamiento comercial. El sistema de certificación y reconocimiento genera valor reputacional y comercial para los participantes, diferenciándolos en el mercado.

Este servicio se ofrece durante 2 meses posteriores al fortalecimiento con un costo mensual de 1 SMMLV. La modalidad es híbrida, combinando herramientas digitales con encuentros presenciales. Los beneficios incluyen: acceso 24/7 a la plataforma, reportes automáticos de desempeño, biblioteca de mejores prácticas en constante actualización, certificados digitales verificables, informes de benchmarking

sectorial y reconocimientos que fortalecen la imagen corporativa de los proveedores.

3. EQUIPO DE TRABAJO PROPUESTO

3.1 Estructura Organizacional para 40 Proveedores

- Director del Proyecto:

- Profesional con maestría en administración o ingeniería
- Experiencia mínima de 10 años en gestión de proveedores
- Certificación en gestión de proyectos (PMP o similar)

- Consultores Senior (3):

- Profesionales en ingeniería industrial o administración
- Experiencia mínima de 7 años en mejoramiento empresarial y fortalecimiento de proveedores.
- Cada consultor responsable de 5 proveedores

Facilitadores de Talleres (4):

- Expertos certificados en cada área temática
- Experiencia mínima de 5 años en formación empresarial

Consultores Junior (1)

- Profesionales en áreas afines
- Experiencia mínima de 3 años
- Apoyo a consultores senior

Equipo de Soporte Post-Ruta (3)

- Administrador de plataforma digital
- Coordinador de mentorías
- Gestor de red de proveedores

4. PROPUESTA ECONÓMICA PARA 40 PROVEEDORES

4.1 Inversión por Etapas - Modelo de Fortalecimiento (3 meses)

CONCEPTO	HORAS POR PROVEEDOR	HORAS TOTALES	VALOR HORA	VALOR TOTAL
ETAPA 1: DIAGNÓSTICO DE COMPETITIVIDAD				
Diagnósticos y recolección de información	4	160	\$100.000	\$16.000.000
Subtotal Etapa 1	4	80		\$8.000.000
ETAPA 2: PLAN DE IMPLEMENTACIÓN				
Definición de Soluciones	2	80	\$100.000	\$8.000.000
Diseño de planes de implementación	2	80	\$100.000	\$8.000.000
Subtotal Etapa 2	4	160		\$16.000.000
ETAPA 3: IMPLEMENTACIÓN				
Acompañamiento directo	40	800	\$100.000	\$80.000.000
Subtotal Etapa 3	40	800		\$80.000.000
ETAPA 4: MONITOREO Y EVALUACIÓN				
Monitoreo y reportes	1	100	\$100.000	\$4.000.000
Evaluaciones y presentaciones	1	100	\$100.000	\$4.000.000
Subtotal Etapa 4	2	200		\$8.000.000
TOTAL MODELO FORTALECIMIENTO	30	1230		\$120.000.000

4.2 Talleres Especializados

TALLER	HORAS TOTALES	VALOR HORA	VALOR TALLER
Taller 1: Gestión de Riesgos y Manejo de Crisis	4	\$100.000	\$400.000
Taller 2: Transformación Digital	4	\$100.000	\$400.000
Taller 3: Mejora Continua	4	\$100.000	\$400.000
Taller 4: Sostenibilidad Empresarial	4	\$0	\$0
Talleres adicionales en aspectos definidos a demanda	8	\$100.000	\$800.000
TOTAL TALLERES ESPECIALIZADOS	24		\$2.000.000

4.3 Acompañamiento en aspectos transversales de gestión

CONCEPTO	HORAS POR PROVEEDOR	HORAS TOTALES	VALOR HORA	VALOR TOTAL
Acompañamiento en aspectos transversales	2	40	\$100.000	\$4.000.000

4.4 Servicio Post-Ruta: Ecosistema de Mejora Continua (6 meses)

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	MESES	TOTAL
Servicio integral de acompañamiento post-ruta	1 SMMLV*	2	\$5.694.000
Incluye:			
• Acceso ilimitado a plataforma digital			
• Participación en 1 evento de networking			

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	MESES	TOTAL
• Reportes y análisis de benchmarking			
• Soporte técnico permanente			
TOTAL SERVICIO POST-RUTA			\$5.694.000

4.5 Resumen de Inversión Total

CONCEPTO	VALOR
Modelo de Fortalecimiento (40 proveedores)	\$120.000.000
Talleres Especializados	\$2.000.000
Acompañamiento en aspectos transversales de gestión	\$4.000.000
Servicio Post-Ruta (6 meses)	\$5.694.000
TOTAL	\$131.694.000

5. DETALLE DE TALLERES ESPECIALIZADOS

5.1 Taller 1: Gestión de Riesgos y Manejo de Crisis (4 horas)

Contenido:

- Identificación y clasificación de riesgos empresariales
- Metodologías de evaluación de impacto y probabilidad
- Diseño de matrices de riesgo
- Planes de contingencia y continuidad del negocio
- Protocolos de comunicación en crisis
- Caso práctico: Simulacro de crisis

5.2 Taller 2: Transformación Digital (4 horas)

Contenido:

- Diagnóstico de madurez digital empresarial
- Tecnologías 4.0 aplicables a PyMEs
- Digitalización de procesos clave:
 - Automatización de ventas y CRM
 - Facturación electrónica y gestión documental
 - E-commerce y marketplaces digitales
 - Analítica de datos para toma de decisiones
- Inteligencia Artificial y Machine Learning básico
- Ciberseguridad y protección de datos
- Cultura digital y gestión del cambio tecnológico
- Ejercicio práctico: Diseño de roadmap de transformación digital

5.3 Taller 3: Mejora Continua (4 horas)

Contenido:

- Fundamentos de Lean Manufacturing
- Herramientas básicas de Six Sigma
- Metodología Kaizen
- Indicadores de productividad
- Gestión visual y 5S
- Taller práctico: Mapeo de proceso y eliminación de desperdicios

5.4 Taller 4: Sostenibilidad Empresarial (4 horas)

Contenido:

- Marco de sostenibilidad empresarial
- Gestión ambiental y eficiencia energética
- Responsabilidad social empresarial
- Economía circular y cadenas de valor sostenibles
- Reporte de sostenibilidad
- Ejercicio: Plan de acción de sostenibilidad

6. BENEFICIOS DEL SERVICIO POST-RUTA

6.1 Plataforma Digital de Gestión

- **Dashboard Ejecutivo:** Visualización en tiempo real de KPIs de competitividad y sostenibilidad
- **Sistema de Alertas Tempranas:** Notificaciones automáticas de desviaciones
- **Repositorio de Conocimiento:** Base de datos con mejores prácticas del ecosistema ANDI
- **Módulo de Colaboración:** Espacios de trabajo compartido entre empresas
- **Analytics Avanzado:** Predicción de tendencias y análisis comparativo sectorial

6.2 Programa de Mentorías

- **Mentores Certificados:** Pool de expertos de Indunova SAS
- **Sesiones Personalizadas:** 1 sesión mensual por proveedor
- **Casos de Estudio:** Análisis de situaciones reales del contexto colombiano
- **Plan de Desarrollo Individual:** Roadmap personalizado post-fortalecimiento
- **Hotline de Consultas:** Línea directa para resolver dudas críticas

6.3 Red de Proveedores ANDI

- **Eventos Presenciales Trimestrales:**
 - Conferencias sobre competitividad y sostenibilidad
 - Mesas de trabajo sectoriales
 - Ruedas de relacionamiento empresarial
 - Premio anual a la excelencia en gestión
- **Comunidad Virtual:** Foros especializados, webinars y grupos de interés
- **Programa de Referidos:** Incentivos por recomendar nuevos proveedores al ecosistema
- **Benchmarking Sectorial:** Comparación anónima de indicadores de competitividad

