

**Diseño de un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios de la
empresa Madecentro Colombia S.A.S.**

Marilyn Otagrú Valdés

Jessica Fernanda Quina Ospina

Instituto Técnico Nacional de Comercio "Simón rodríguez" Intenalco

Tecnología en Gestión Empresarial

Harrison Sánchez Sevillano

29 de noviembre de 2024

**Diseño de un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios de la
empresa Madecentro Colombia S.A.S.**

Marilyn Otagrú Valdés

Jessica Fernanda Quina Ospina

Trabajo de grado

Asesor: Harrison Sánchez Sevillano

Instituto Técnico Nacional de Comercio "Simón Rodríguez" Intenalco

Tecnología en Gestión Empresarial

Cali - Colombia

2024

Tabla de contenido

Diseño de un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.	1
Diseño de un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.	2
Tabla de contenido	3
Introducción	10
1. Planteamiento del problema	11
1.1. Identificación del problema	11
1.2. Descripción del problema	11
Figura 1	13
1.3. Formulación del problema	14
1.4. Sistematización del problema	14
2. Objetivo del proyecto	14
2.1. Objetivo general	14
2.2. Objetivos específicos	15
3. Justificación	15
3.1. Justificación teórica	15
3.2. Justificación práctica	17
3.3. Justificación metodológica	18
4. Marcos de referencia	20

4.1. Marco teórico	26
El Sistema ABC	27
Las principales funciones son:	28
El modelo básico de cantidad económico de pedido CEP	28
Costos en los Inventarios	28
Manejo de Inventarios	29
Sistemas de control de inventarios.	29
Decisiones sobre inventario	29
4.2. Marco conceptual	30
4.3. Marco contextual	31
Figura 2	32
4.4. Marco temporal	32
4.5. Marco legal y normativo.....	33
5. Diseño metodológico	35
5.1. Tipo, métodos y fuentes de investigación	35
5.2. Metodología.....	36
Fuentes de Información.....	37
5.3. Técnicas e Instrumentos.....	39
Prioridades.....	41
Equipo:	42
Procedimientos	42

Fases del diagnóstico en la empresa Madecentro Colombia S.A.S.	43
Pasos para estudio de procesos de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.	44
Pasos para calcular los costos de la propuesta.	44
6. Reseña histórica de la empresa	45
6.1. Tipo de empresa y constitución	46
Figura 3	47
6.2. Capital social	48
6.3. Objeto social	48
6.4. Misión	48
6.5. Visión	48
6.6. Valores fundamentales	48
6.7. Políticas de Madecentro Colombia S.A.S.	49
6.8. Estructura organizacional de Madecentro Colombia S.A.S.	51
6.9. Portafolio de productos	52
Tableros Pelikano:	52
Figura 5	52
Herrajes:	53
Figura 6	54
Kit de Muebles:	56
Figura 7	56
Cantos:	59

Figura 8	59
Maderas:.....	60
Figura 9	61
Pegantes y Otros:	61
Pisos: 62	
Figura 10	63
Maquinaria:	64
Figura 11	65
Servicios:	66
6.10. Mercado	66
Clientes potenciales:	66
6.11. Evolución financiera	67
Figura 12	69
7. Análisis de la situación actual de la empresa	69
7.1. Sector económico.....	70
7.2. La Competencia	72
Figura 13	78
7.3. Mercado actual.....	79
Figura 14	79
7.4. Estrategias de mercadeo	82
a) Marketing Digital.....	82

Figura 15	83
Figura 16	83
Figura 17	84
Figura 18	84
b) Atención personalizada y asesoría técnica	85
c) Estrategias de Venta Directa	85
d) Promociones y descuentos.....	86
e) Estrategias de fidelización	86
f) Alianzas estratégicas y co-marketing.....	86
g) Segmentación de mercado y diferenciación.....	87
h) Estrategias de Distribución	87
7.5. Matriz DOFA del sector	88
7.5.1. Matriz DOFA de la empresa.	89
Figura 20	89
8. Plan de mejoramiento en área	90
8.1. Área funcional de intervención.....	90
1. Gestión del inventario.....	90
2. Planificación y distribución.....	90
3. Almacén y almacenamiento.....	90
4. Optimización de costos	90
Equipo de trabajo.....	90

8.2. Diagnostico	91
8.2.1. Matriz DOFA del área de logística.	92
Figura 22	92
8.2.2. Control de inventarios.....	93
8.3. Plan de mejoramiento.....	93
8.3.1. Objetivos.	93
8.3.2. Estrategias planteadas.	94
Figura 23	94
8.3.3. Plan de acción.....	94
Figura 24	95
8.4. Sistema de control y seguimiento	96
8.4.1. Seguimiento y control del área de logística.	97
<i>demandas totales del producto</i>) $\times 100$	97
Tasa de errores % (.....	98
) $\times 100$	98
8.5. Informe de evaluación del sistema de gestión de inventario - Madecentro Colombia S.A.S.....	98
Figura 25	99
8.6. Clasificación de inventario ABC por participación de ventas de las líneas.....	101
Figura 26	102
8.7. Cotización de software	103

Figura 27	103
Figura 28	104
8.8. Plan de capacitación	105
Figura 29	105
8.9. Estructura detallada del plan de capacitación en gestión de inventarios	106
Figura 30	106
9. Presupuesto de implementación.....	108
Figura 31	109
Conclusión	110
Recomendaciones	112
Anexos	114
Figura 33	115
Figura 34	116
Referencias.....	118

Introducción

La gestión de inventario es una parte importante del éxito de cualquier empresa, ya que permite optimizar los procesos de inventario y reducir costos. La implementación de un plan de mejora de la gestión de inventarios requiere la consideración de varios recursos: recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros. La problemática que se presenta en la empresa Madecentro Colombia S.A.S, es que no cuenta con un control riguroso del manejo de inventarios que permita garantizar la disponibilidad, el orden y la reducción de costes asociados al almacenamiento de los productos. La misión del departamento de Logística de Madecentro Colombia S.A.S, es asegurar el suministro ininterrumpido y mantener niveles óptimos de stock en los almacenes para ofrecer un amplio portafolio de productos para la industria del mueble y la madera, sin perder de vista los objetivos del área que son reducir los costos de inventario, y satisfacer la demanda continua de los clientes.

Para lograr los objetivos planteados en este proyecto, primero se debe realizar un análisis y diagnóstico de la situación actual de la empresa, ya que este permite obtener información precisa y actualizada sobre el entorno en el que se desenvuelve la organización, identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y así mismo es posible diseñar estrategias efectivas para alcanzar los objetivos propuestos. Luego de establecer la situación de la empresa y conocer cómo se manejan dentro de la misma los inventarios e identificar oportunidades de mejora, se diseñará un plan de acción en donde se delimita cada una de las actividades a desarrollar para promover un mejoramiento continuo y poder alcanzar los objetivos que se presentan en el plan de mejoramiento en la gestión de inventarios, usando como herramienta los modelos matemáticos para realizar un pronóstico y por último proponiendo a la empresa la implementación de modelo de gestión de inventarios ABC.

1. Planteamiento del problema

1.1. Identificación del problema

La empresa Madecentro Colombia S.A.S. no cuenta con un control riguroso del manejo de inventarios que permita garantizar la disponibilidad, el orden y la reducción de costes asociados al almacenamiento de los productos.

1.2. Descripción del problema

Madecentro nació en el año 2001 cuando cinco personas, los pioneros de un sueño, constituyeron en Medellín una oficina dedicada a la importación de tableros aglomerados y materiales para la industria del mueble y la madera. Allí se da inicio a lo que hoy se conoce como Madecentro Colombia S.A.S. Con gran velocidad el mercado acoge sus productos y se expande rápidamente en puntos de venta a nivel nacional.

En el año 2003 gracias a la tenacidad de sus empleados, se expande el negocio y al finalizar ese año crean su propia cadena de almacenes especializados para la industria del mueble y la madera. Se adopta el color naranja como representación propia de Madecentro Colombia S.A.S. Para 2007 Madecentro Colombia S.A.S estrena su primer almacén de gran superficie con 2.000 m² para atender el sur de Colombia, los caleños y pereiranos acogen cálidamente los almacenes Madecentro Colombia S.A.S que se abrieron en sus ciudades. al tiempo que se crea el Club de Amigos Madecentro Colombia S.A.S.

En 2015 se pone en marcha PROYECTA TU ESPACIO, en alianza con el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, un servicio gratuito de diseño con el que sus clientes tienen la posibilidad de recrear y diseñar sus ideas con un experto.

Hoy en día Madecentro Colombia S.A.S. comercializa 12 líneas con más de 4.600 referencias de productos y servicios de última tecnología, representadas en las diferentes marcas que puede encontrar allí.

Madecentro Colombia S.A.S es una empresa colombiana especializada en comercializar insumos para la producción de artículos de madera como láminas de aglomerado, láminas de MDF, Triplex, cantos, laminados de alta presión, pegamentos, herrajes y maquinaria. Igualmente cuenta con una línea de aluminio y venta de productos propios como puertas, marcos y mesones.

La empresa también brinda un servicio de corte (sin ensamble) y diseño para clientes que lleguen con algún pedido específico. Actualmente Madecentro Colombia S.A.S. cuenta con cerca de 120 almacenes distribuidos en todo el territorio colombiano, además de contar con varios centros de distribución en las principales ciudades.

Este trabajo de investigación se realizó en el centro de comercialización de Madecentro Colombia S.A.S, que cuenta con casi 300 materiales para la fabricación de tableros aglomerados, MDF y puertas, es responsable del suministro de paneles para procesos de corte y galvanizado. Para gestionar el inventario es necesario analizar la frecuencia de los pedidos, la rotación de productos, el inventario máximo y mínimo, cumplir con los requisitos necesarios del cliente y encontrar alternativas que reduzcan los costos de inventario y aumenten las ganancias. Por tanto, es muy importante controlar la entrada y salida de los productos en el departamento de logística.

Una problemática que se presenta es que los niveles de inventario no deben ser muy altos, de lo contrario será extremadamente costoso que el activo se dañe cuando podría usarse en otro negocio que genere más ganancias. Sin embargo, si la cantidad es demasiado pequeña, la empresa sólo producirá bajo pedido, lo que también es una desventaja porque la demanda del cliente debe satisfacerse de inmediato. En estas situaciones, las empresas

necesitan determinar niveles de inventario apropiados que determinen los costos de inventario, los niveles de servicio y el precio del producto. En orden de la misma escala.

Madecentro Colombia S.A.S. La forma actual de trabajar de la empresa en su sede central de Cali ha presentado varios problemas, especialmente relacionados con el inventario y con la gestión del almacenamiento de materias prima y productos terminados.

A continuación, se especifica la problemática que se presenta en la empresa Madecentro Colombia S.A.S. objeto de estudio:

Actualmente, la empresa no cuenta con un sistema de gestión de inventarios eficiente para determinar qué parte del inventario genera la mayor parte de los ingresos y gastos. El objetivo es mejorar la productividad de tiempos y movimientos en almacén, asegurar la entrega continua y mantener niveles óptimos de stock en el almacén para poder ofrecer un amplio portafolio de productos para la industria del mueble y la madera. Sin perder de vista los objetivos del departamento que es reducir los costos de inventario, reducir los costos de almacenamiento y satisfacer la demanda continua de los clientes.

Figura 1

Síntomas, Causas, Pronóstico y control

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	PLAN DE PRONÓSTICO
Clientes insatisfechos.	Retraso al momento de los envíos de pedidos a los clientes.	Pérdida de clientes.	Establecer un sistema de planificación de recursos.
Mal manejo de los inventarios.	Mal registro de venta o ingreso de inventario nuevo.	Pérdida de rentabilidad.	Realizar auditorías para actualizar la información del inventario.
Falta de clasificación de inventario en stock	Desconocimiento del personal sobre la rotación de algunos productos	Sobrecostos de almacenamiento o deterioro del producto	Aplicar un modelo de inventario adecuado al comportamiento de la demanda

1.3. Formulación del problema

¿Qué plan de mejoramiento permite la optimización de los procesos de control y gestión de los inventarios, logrando así garantizar y mantener niveles óptimos de abastecimiento, minimizando los costos asociados al almacenamiento?

1.4. Sistematización del problema

¿Cuál es el diagnóstico de la situación actual de la empresa Madecentro Colombia S.A.S, con respecto a los inventarios?

¿Qué estrategias se pueden generar para el desarrollo del plan de mejoramiento de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S?

¿Qué plan de acción se debe implementar para mejorar el control de inventarios de la empresa y así tener una mejor gestión del almacén?

¿Qué costo/beneficio tendrá la empresa Madecentro Colombia S.A.S al implementar el plan de mejoramiento en el área de inventarios?

2. Objetivo del proyecto

2.1. Objetivo general

Diseñar un plan de mejoramiento que permita optimizar los procesos de control y gestión de los inventarios, logrando así garantizar y mantener niveles óptimos de abastecimiento, minimizando los costos asociados al almacenamiento de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

2.2. Objetivos específicos

- Desarrollar un diagnóstico respecto al manejo actual de los inventarios, conociendo la empresa, identificando el proceso y determinando si existen controles en esta área.
- Planear estrategias que permitan desarrollar el plan de mejoramiento de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.
- Crear un plan de acción para mejorar el control de inventarios con el fin de implementar un adecuado manejo de mercancía en la empresa
- Generar un estudio costo/beneficio que tendrá la empresa Madecentro Colombia S.A.S al implementar el plan de mejoramiento en el área de inventarios.

3. Justificación

3.1. Justificación teórica

La gestión de inventarios es un proceso importante para el éxito de cualquier empresa, ya que implica el control y la optimización de los recursos disponibles para lograr diversos objetivos para satisfacer la demanda del mercado y la rentabilidad. En sí mismo es un indicador financiero que mide la facturación de la empresa, según las reglas establecidas, la capacidad de generar ingresos debe ser mayor que los costos.

Por lo tanto, se plantea la hipótesis de que una gestión adecuada del inventario puede mejorar la rentabilidad de una empresa, ya que, al reducir los costos de almacenamiento, transporte y desechos, se pueden aumentar las ventas, lo que resulta en mayores ganancias.

El sustento teórico de este plan de mejora consiste inicialmente en una suma básica de conceptos esenciales y variables y de los métodos más utilizados para la administración, gestión y control de inventarios (algunos matemáticos y estadísticos, otros aplicados a cadenas de suministro). Provisión organizacional, indica el método de diagnóstico de Madecentro Colombia S.A.S utilizando indicadores de desempeño y gestión.

Las teorías y métodos utilizados son:

- **Teoría de costos** es un marco teórico que las empresas utilizan para medir y verificar sus recursos, a través del cual se calcula el costo de los bienes y generalmente se monitorea de cerca el inventario de la empresa, de diversas maneras, basándose en promedios o dependiendo del orden de entrada; en última instancia, permitiéndoles comprender la cantidad asignada a la producción o entrega de un producto y/o servicio en particular.
- **Método LIFO** (“Last In, First Out”): significa “último en entrar, primero en salir”, es un sistema perfecto para aquellos productos no perecederos y que no tienen fecha de caducidad. Las ventajas de este método son:
 - ✓ Los estándares de calidad del producto siempre son cumplidos.
 - ✓ Gran ahorro de tiempo.
 - ✓ Se evita la pérdida de valor de la mercancía.
 - ✓ Optimización del espacio.
 - ✓ Pese a que haya productos en mal estado, se evita sufrir pérdidas económicas con dicho producto.
- **Teoría de los presupuestos**: Se refiere al control presupuestario, que es el proceso de descubrir lo que se está haciendo y comparar los resultados alcanzados con los datos presupuestarios para comprobar y confirmar los resultados o compensar las diferencias en caso de fracaso. Los presupuestos pueden desempeñar un papel tanto preventivo como correctivo en una

organización, dependiendo de dónde se utilicen en la empresa permiten determinar:

- ✓ Presupuestos de Ventas
 - ✓ Presupuestos de Producción
 - ✓ Presupuesto de Compras
 - ✓ Presupuesto de Costo-Producción
- Teoría de Pareto – Metodología ABC (clasificación de los productos en Inventario): Método fundamentado por el economista Wilfredo Pareto (1848-1923), quien lo desarrolló a través de un estudio sobre la distribución de los ingresos en Italia y en los que se basó Ford Dickie, quien para el año 1951, presentó un método de clasificación de los inventarios fundamentados en el principio planteado con anterioridad por Pareto. Dicho método (ABC) permite la clasificación de inventarios y permite organizar la distribución de las distintas mercancías dentro del almacén a partir de su relevancia para la empresa, de su valor y de su rotación. Este principio establece que, en cualquier clasificación de inventario, una pequeña parte expresada como elementos es una parte mayor expresada como impacto, cuyos parámetros básicos reciben su nombre de criterios de clasificación cuantificables.

3.2. Justificación práctica

Esta investigación es de gran relevancia para la empresa Madecentro Colombia S.A.S, porque permitirá conocer los beneficios de implementar un sistema de inventario permanente en su operación. Con la ayuda de este sistema, la empresa podrá mejorar el control y la eficiencia de la gestión de inventarios, al contar con información actualizada y confiable sobre las entradas y salidas de mercancías. Así mismo, la empresa puede aumentar su competitividad y rentabilidad, al reducir los costos operativos, optimizar el uso de los recursos,

mejorando el servicio al cliente y facilitando la toma de decisiones. Esta investigación también contribuirá al desarrollo profesional y académico de los investigadores, al brindándoles la oportunidad de aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en la carrera tecnológica de gestión empresarial.

3.3. Justificación metodológica

El tipo de investigación que se planteó fue de índole descriptiva-analítica, ya que en ella se describirán los escenarios que dan origen al problema y se analizarán los elementos que intervienen, por medio de la observación, recolección de datos y entrevistas informales, así mismo identificar características importantes de la investigación para poder obtener un conocimiento amplio de la situación en estudio.

El estudio se clasificará como descriptivo - analítico porque busca ilustrar de manera precisa la realidad del sistema de inventarios de Madecentro Colombia S.A.S., identificando las características de su operación actual, lo que incluye la identificación de problemas, el ambiente operativo y las prácticas existentes en la gestión de inventarios.

Y el componente analítico se enfocará en el análisis de los datos y situaciones observadas, con la finalidad de interpretar y comprender las dinámicas que afectan el manejo de inventarios. Esto permite extraer conclusiones y observar las relaciones entre diversas variables involucradas en el proceso, facilitando la identificación de áreas de mejora.

Como fuentes de información se tendrán en consideración:

Fuentes Primarias: Para el proceso de recolección de información primaria del proyecto se realizaron cuestionarios a parte del personal que se encuentra involucrado en el proceso del manejo del inventario en la empresa.

Esta información proporcionará una visión interna importante y actualizada respecto al manejo de inventarios.

Fuentes Secundarias: Las fuentes de información secundaria serán diferentes documentos y registros sobre la empresa relacionadas con el tema de investigación, al igual que información consolidada en libros, trabajos de grado, bibliografías y recursos disponibles en línea que ofrezcan antecedentes y contexto sobre mejores prácticas en gestión de inventarios.

Este estudio tiene como objetivo diseñar un plan de mejoramiento que optimice la gestión y control de inventarios en Madecentro Colombia S.A.S. Se busca satisfacer la demanda del cliente mediante la disponibilidad de mercancía, cumpliendo los estándares de calidad, y de manera oportuna. Para ello, se implementará un sistema de clasificación de inventarios utilizando el método ABC, lo que permitirá identificar los productos más críticos y establecer procedimientos adecuados de planificación y control. Se elaborará un diagrama de distribución física de la bodega que propicie un almacenamiento eficiente y facilite el control de la información manejada. Se desarrollarán indicadores para evaluar el desempeño de las actividades relacionadas con el inventario, así como pronósticos de demanda para la correcta planificación del reabastecimiento.

Finalmente, se analizarán los resultados obtenidos y se formularán conclusiones y recomendaciones que favorezcan una gestión eficiente del control de inventarios, alineándose así con los objetivos estratégicos de la empresa.

4. Marcos de referencia

La gestión o administración de inventarios es un aspecto crítico, pero también fundamental y crucial en las labores de operación de cualquier empresa u organización, especialmente en aquellas que se dedican a la comercialización de productos, puesto a que de el correcto control de los mismos, dependerá la rentabilidad y en consecuencia, la sostenibilidad del negocio, lo que quiere decir, que puede influir significativamente en el desarrollo o funcionamiento de dicha corporación.

Es por esto y con el fin de abordar las deficiencias en el manejo de inventarios, que se realizó una investigación basada en el análisis de modelos de referencia, modelos que proponen mejoras estratégicas adaptadas a la naturaleza específica de la empresa objeto de estudio, es decir, que se tomaron en cuenta diversas investigaciones que abordan la optimización de la gestión de inventarios. Por ejemplo, el de Edwin Causado Rodríguez que en su teoría del año 2015, propuso un modelo para una empresa enfocándose en clasificaciones como el método ABC, (método de control de inventario que clasifica los productos en tres categorías: A, B y C , según su valor de ventas o costo); el de Juan Carlos Avendaño, que en su teoría del año 2017, presentó un modelo de gestión de inventarios en el que subraya la importancia de un análisis descriptivo de la empresa, teniendo como base principal la naturaleza de la misma y en el que resalta ese, como un enfoque vital en entornos económicos fluctuantes y en donde la elección del método de cálculo del costo promedio, se vuelve fundamental para mitigar el impacto de la inflación en el valor de los inventarios; y por último, el trabajo de Geraldina Niño Vásquez del año 2016, en el que hace énfasis especial en la implementación de procesos estratégicos durante la gestión del inventario, destacando que una mala administración puede comprometer la estabilidad financiera o económica de la empresa, por tanto, considera una necesidad vital, el contar con personal capacitado que entienda la importancia de los procesos y métodos de trabajo al interior de una organización.

Concluyendo así que a través de este marco de referencia, se busca no solo destacar la relevancia e importancia del control de inventarios, sino también, lo indispensable que resulta el presentar métodos concretos y estrategias de mejora, que respondan a las necesidades e identifiquen las problemáticas específicas en la empresa analizada, puesto que, la adecuada formulación de estos modelos, permitirá establecer una base sólida para futuras investigaciones y a su vez, ayudará a que se implementen prácticas óptimas en la gestión de inventarios, permitiendo así que se genere una reducción de costos y por consiguiente, el aumento de beneficios económicos de cualquier organización.

A continuación, se detallarán los modelos de referencia adoptados por cada uno de los autores anteriormente mencionados, los cuales servirán como base para el desarrollo de esta investigación:

- Edwin Causado Rodríguez, E. (2015). Modelo de inventario para el control financiero de pedidos en una empresa comercializadora de alimentos.

La investigación que dio lugar a este artículo propuso mejorar el sistema de almacenamiento de una vendedora de alimentos de la ciudad de Santa Marta para reducir los costos de inventario e incrementar los beneficios financieros de la organización. planificación y seguimiento de la compra y venta de productos.

Este artículo es adecuado para el proyecto porque propone el método de clasificación de productos ABC, el cual es un método muy útil para todo tipo de empresas, debido a que se pueden encontrar diferentes modelos para el plan de mejora propuesto dependiendo de las características y necesidades identificadas.

Desafortunadamente en la comercializadora de alimentos, la administración no le da el grado de importancia necesario al control de los inventarios, no manejan registros, no existen personas responsables de llevar a cabo los conteos, no cuentan con un sistema que facilite la actividad y haga menos tedioso este proceso para los trabajadores; es por ello, que es posible concluir que la comercializadora debe invertir más capital en la implementación de este tipo de herramientas, si quiere seguir manteniendo su nivel de rentabilidad actual. Asimismo, la amplia aplicabilidad del modelo EOQ permite integrar otras variables a este y, de esta forma, facilita la obtención de datos mucho más cercanos a los que se dan en un flujo real de mercado, como la integración del EOQ con otros modelos que permitan el uso de una variable que nos aproxime al punto de reordena con la fecha de vencimiento de productos perecederos manejados por esta organización. Efectivamente, la empresa puede desarrollar su actividad productiva, con el fin de que, al finalizar el día, se minimicen los productos que quedan guardados al tratarse de productos perecederos y también disminuir los costos por faltantes, es decir, el costo producido cuando un cliente pide el producto y este no se encuentra disponible.

Adicionalmente, se puede argumentar que la aplicabilidad de un concepto como es el de inventario, es de una gran importancia y, además, muestra cómo mejorar los resultados de una empresa al establecer una política sólida que esté basada en estudios previos. Además, se pudo observar que el manejo de inventario es una herramienta muy útil para cualquier tipo de negocio, dado que se pueden encontrar diferentes tipos de modelos para aplicar, dependiendo de las características y necesidades identificadas previamente. Por lo anterior, luego de haber efectuado dicha identificación y análisis se le recomienda a la empresa la implementación del modelo aplicado en el estudio de manera preliminar, puesto que las ventajas que se obtendrían podrán ser visibles a bajos costos a un mediano y largo plazo. De igual forma, cabe resaltar que el modelo propuesto sólo consideró los productos clasificados tipo A, estando propenso a cambios, en cuanto a su formulación y resultados si la empresa decide aplicarlo a todos los insumos que esta maneja.

Finalmente, entre las líneas futuras de investigación en esta temática, se recomiendan estudios de modelos de inventario, de tamaño de lote económico con descuentos, de demanda conocida variable con el tiempo, en sistemas multi-etapas, de programación lineal entera y binaria, y de revisión periódica, dada la naturaleza perecedera de los productos manejados por esta empresa, a fin de determinar verazmente el tiempo apto de los productos, y así poder ordenar pedidos a los proveedores de los mismos teniendo en cuenta los pronósticos de demanda.

- Juan Carlos Avendaño, (2017) Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa Flowserve Colombia. Universidad de Santo Tomás.

El propósito de esta investigación es proponer un modelo de gestión de inventarios adecuado a la naturaleza de la empresa, que permita una mejor gestión de tan importante activo de la empresa. Se realizará un estudio descriptivo para lograr el objetivo de esta propuesta. -Correlación parcial que se puede utilizar para mostrar la situación actual y real de la empresa a través de 3 etapas de investigación.

Paso 1: Determinar la gestión actual de la organización en función de la demanda de la empresa, clientes, proveedores y producción.

Paso 2: Concéntrese en analizar su sistema de gestión de inventario actual.

Paso 3: Realizar una propuesta de mejora de la gestión de inventarios que satisfaga las necesidades de la empresa. La investigación contribuye a la acumulación de conocimiento y promueve el desarrollo del proyecto porque actúa como referente y consultor.

Si la economía sufre de una inflación alta, se recomienda utilizar el método de cálculo del costo promedio para la gestión de inventarios, porque los costos promedio durante todo el período debilitan el efecto de los aumentos de precios y conducen a un aumento razonable del valor. Acabando el inventario. Después de haber hecho un análisis de cada uno de los diferentes métodos de control de inventarios, se definió que el sistema de promedio ponderado es el indicado para Flowserve Colombia S.A.S, por ser una compañía de naturaleza comercializadora. En la medida en que a través de este método se refleja el flujo físico de los productos, especialmente en aquellos que tienen variación de precios y se adquieren en forma repetitiva.

Las rebajas o pérdidas en la realización de inventarios las reconocen en el ejercicio en que ocurren, las Normas Internacionales de Información Financiera, en el párrafo 34 de la NIC 2; y en la NIC 12 de dichas normas, al referirse a las diferencias temporales, como las que surgen por el registro de obsolescencia de inventarios, regula la aplicación en el impuesto sobre la renta diferido. Con el método del Costo Promedio tanto el costo del producto vendido como el valor del inventario final quedan valuados al precio promedio de todo el periodo abarcado por el Estado de Resultado. Este método refleja precios intermedios entre el PEPS y el UEPS por lo que en una economía con una alta tasa de inflación puede disminuir el efecto negativo de una repentina alza de precios.

- Geraldina niño Vásquez, (2016). Plan de mejora del proceso de inventarios de la empresa, sistemas de operaciones financieras de SAS.

Objetivo: proponer una mejora de los procesos de inventario, para cada problema, el trabajo presenta una propuesta estratégica sobre los procesos implementados en el inventario de la empresa, arriba hablamos de la implementación de algunos procesos, mejora que lleva a la elaboración de varios. actividades, planes que ofrecen una solución al proceso reconocido como crítico, como complemento se ofrece un plan de mejora que contribuya a toda la operación del almacén desde el punto de vista del bienestar de la empresa.

Este proyecto proporciona información sobre varios procedimientos que se pueden utilizar para implementar el plan de mejora propuesto.

A través de esta investigación, concluyo que el inventario es un gasto corriente y, por lo tanto, su mala gestión pondrá en peligro la situación financiera de la empresa en el futuro, provocando posibles pérdidas. Mi presencia como auditor permitió mejorar el inventario, generar confianza y presentar adecuadamente las cuentas anuales de la empresa. Una de mis metas al llegar a la empresa fue buscar las herramientas adecuada para darle solución efectiva a las falencias que en su momento presentaba; y lo logre precisando las cantidades que físicamente se encontraban en el momento de apertura hasta el momento del cierre esto me permitió ejercer un control interno donde se evaluaba el procedimiento de mi auditoria en el momento de aplicar las estrategias sugeridas.

En cuestión de inventario es importante contar con el personal adecuado que tenga experiencia en el manejo del mismo ya que así facilita el desempeño en cuanto en que conozcan las calidades, y condiciones del producto. La presencia de un líder determinantemente para hacer cumplir las reglas, protocolos, y políticas de la empresa.

La salubridad en el establecimiento en general, pero haciendo énfasis en los alimentos es quizás la característica principal a la cual se le debe dar prioridad teniendo en cuenta que compromete la salud de quienes consumen los productos ya sean clientes internos o externos.

4.1. Marco teórico

El desarrollo teórico del presente plan de mejoramiento está conformado inicialmente con bases teóricas, conceptos relevantes, variables y modelos existentes más utilizados para la gestión y control de los inventarios. los cuales permiten orientar la metodología a utilizar para el diagnóstico de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

El primer autor que se tomó como guía para la elaboración de esta investigación, elaboró un proyecto llamado, “fundamentos de la gestión de inventarios”, en el cual se propone la creciente necesidad de las empresas de reducir los costos en sus operaciones diarias e incrementar los beneficios para los accionistas generando que las actividades logísticas se vean como un foco para alcanzar estos dos objetivos. Esta necesidad surge como respuesta a la alta competitividad del mercado actual. (Zapata Cortes, 2014)

Por otro lado, tenemos que la administración de los inventarios ha sido un tema central para tratar dentro de las empresas con el fin de evitar problemas financieros, dada su importancia en la productividad y rentabilidad. En razón a esto, son el motor de la organización porque son los activos que mueven la comercialización de sus productos y contribuye en la obtención de utilidades. Entendiendo los inventarios como un conjunto de artículos que posee una empresa ya sea para comercializar, a través de la compra y venta o la fabricación para su posterior venta, en un periodo determinado, su propósito es provisionar la organización de materiales y suministros necesarios para su continuo y normal funcionamiento. Así mismo, cumple un papel importante dentro de la producción, que es el de afrontar la demanda. La importancia y el control que requieren los inventarios estará sujeto a la actividad económica que pertenece y se dedica la organización (Duran, 2012)

De acuerdo con lo anterior, se puede observar que la gestión del inventario es una actividad necesaria para mejorar la calidad del servicio que se ofrece al cliente con un bajo costo para la organización, lo cual se convierte en un desafío para los directivos al momento de

tomar la mejor decisión que apunte a este objetivo. Por ello, se requiere de la aplicación de técnicas, métodos y modelos diseñados para dar solución a dicha gestión, ya sean matemáticos, estadísticos, con enfoques logísticos, administrativos y financieros que permitan aportar a la empresa una ventaja competitiva. Por lo tanto, la administración del inventario presenta una gran importancia dentro de la organización y esto se logra con la aplicación de procedimientos que integren de manera coherente las técnicas, instrumentos y modelos que posibiliten control eficiente del inventario, favoreciendo la disminución de los costos, contribuyendo con la rentabilidad económica y satisfacción del cliente. (Nápoles, 2009).

Wilfredo Pareto desarrollada entre (1848-1923), método Clasificación de los productos en Inventario ABC. Esta teoría considera que la clasificación de los inventarios basado en el principio de Pareto, donde se expresa que: en cualquier clasificación de los inventarios una pequeña fracción expresada en términos de elementos representa una fracción mayoritaria en términos de efecto.

El Sistema ABC

Una empresa que emplea este sistema debe dividir su inventario en tres grupos: A, B, C. en los productos "A" se ha concentrado la máxima inversión. El grupo "B" está formado por los artículos que siguen a los "A" en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo "C" lo componen en su mayoría, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequeña inversión.

La división de su inventario en productos A, B y C permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios. El control de los productos "A" debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto los productos "B" y "C" estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

Las principales funciones son:

1. Mantener un registro actualizado de las existencias. La periodicidad depende de unas empresas a otras y del tipo de producto.
 2. Informar del nivel de existencias, para saber cuándo se debe de hacer un pedido y cuánto se debe de pedir de cada uno de los productos.
 3. Notificar de las situaciones anormales, que pueden constituir síntomas de errores o de un mal funcionamiento del sistema.
 4. Elaborar informes para la dirección y para los responsables de los inventarios.
- (Ingenio Empresa, 2017).

El modelo básico de cantidad económico de pedido CEP

Este modelo es una de las herramientas que se usa más comúnmente para determinar la cantidad necesaria de un pedido para un artículo determinado del inventario. En él se tiene en cuenta diferentes costos financieros y de operación y determina el monto de pedido que minimice los costos de inventario de la empresa.

El modelo CEP es aplicable no solamente para determinar los pedidos de monto ventajoso para inventario, sino que también puede utilizarse fácilmente para determinar la mejor cantidad de producción. Sin embargo, el énfasis que se hace aquí es acerca de utilización para efectos de control de inventarios. (Díaz Martell, 2006)

Costos en los Inventarios

El inventario siempre conlleva un costo indirecto llamado comúnmente costo de almacenamiento. Entre los costos asociados al inventario se mencionan:

- Costos de Producción: Son los costos que se incurre para la elaboración de un nuevo producto, tal como materia prima, gasto de fabricación, alquileres, salarios y jornales, depreciación de los bienes de capital (maquinaria o equipo), intereses sobre el capital de operaciones, seguros, contribuciones y otros gastos

- Costos de productos adquiridos o costos de ordenar: Son costos que se incurren al comprar un producto, como impuestos, gastos de aduana, flete, gastos administrativos, etc. Únicamente se pueden aplicar en materia prima o reventa.

Manejo de Inventarios

Permitirá a la empresa prestar un mejor servicio a los clientes, tener un mayor control de inventario de las operaciones, mejorar la efectividad de la administración, y otras ventajas relacionadas con los costos y la calidad de la operación. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportuno, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Sistemas de control de inventarios.

Todos los sistemas de inventarios incorporan un sistema de control para hacer frente a dos problemas importantes:

1. Mantener un control adecuado sobre el elemento del inventario.
2. Asegurar que se mantengan unos registros adecuados de los tipos de materiales existentes y de sus cantidades.

Decisiones sobre inventario

Hay dos decisiones básicas de inventario que los gerentes deben hacer cuando intentan llevar a cabo las funciones de inventario recién revisadas.

Estas dos decisiones se hacen para cada artículo en el inventario:

- 1.- Qué cantidad de un artículo ordenar cuando el inventario de ese ítem se va a reabastecer.
- 2.- Cuando reabastecer el inventario de ese artículo.

4.2. Marco conceptual

A continuación, se presenta una definición de los conceptos que pueden ayudar a contextualizar el tema.

Inventario. Es una herramienta que permite llevar el control de los bienes y recursos de una empresa o persona. En contabilidad y negocios, toma gran importancia, pues un inventario en una empresa se considera como un activo.

Control de inventario. Es el seguimiento que se hace a los productos, para ello se debe tener claro el conjunto de políticas por parte de la persona encargada de realizar este tipo de controles y así poder tomar medidas precisas en relación al número óptimo de productos que debe mantenerse lo mismo al tamaño de pedidos a ordenar.

Almacenes. Una instalación o espacio que sirve para ubicar materiales y productos con la función de coordinar los desequilibrios entre la oferta y la demanda.

Almacenaje. Función de la logística que permite mantener cercanos los productos a los distintos mercados, al tiempo que puede ajustar la producción a los niveles de la demanda y facilita el servicio al cliente.

Gestión de recursos. Son el conjunto de actividades donde a través del cual se planifica, se ejecuta y se controla la provisión de recursos, el manejo de la infraestructura, los recursos humanos y el medio ambiente.

Planificación. Es el establecimiento de unas directrices que permiten direccionar un proceso y cumplir unos objetivos de calidad lo mismo que una política de calidad.

Rotación. La rotación de inventarios permite conocer cuántas veces el inventario se convierte en dinero, con este se determina la eficiencia en el uso del capital de trabajo, también sirve para saber cuánto de esa mercancía comprar y cuando hacerlo.

Políticas de inventario. Las políticas de inventarios son estrategias diseñadas por las empresas para administrar de manera eficiente los recursos materiales de una organización con el objetivo de minimizar los costos y garantizar un buen servicio al cliente.

Costos. Los costos representan el gasto económico que una empresa debe realizar y que implica directa o indirectamente la fabricación de un producto o el prestar un servicio

Aglomerado. Es un material derivado de la madera que se obtiene por el presado de pequeñas astillas de madera adheridas con cola.

4.3. Marco contextual

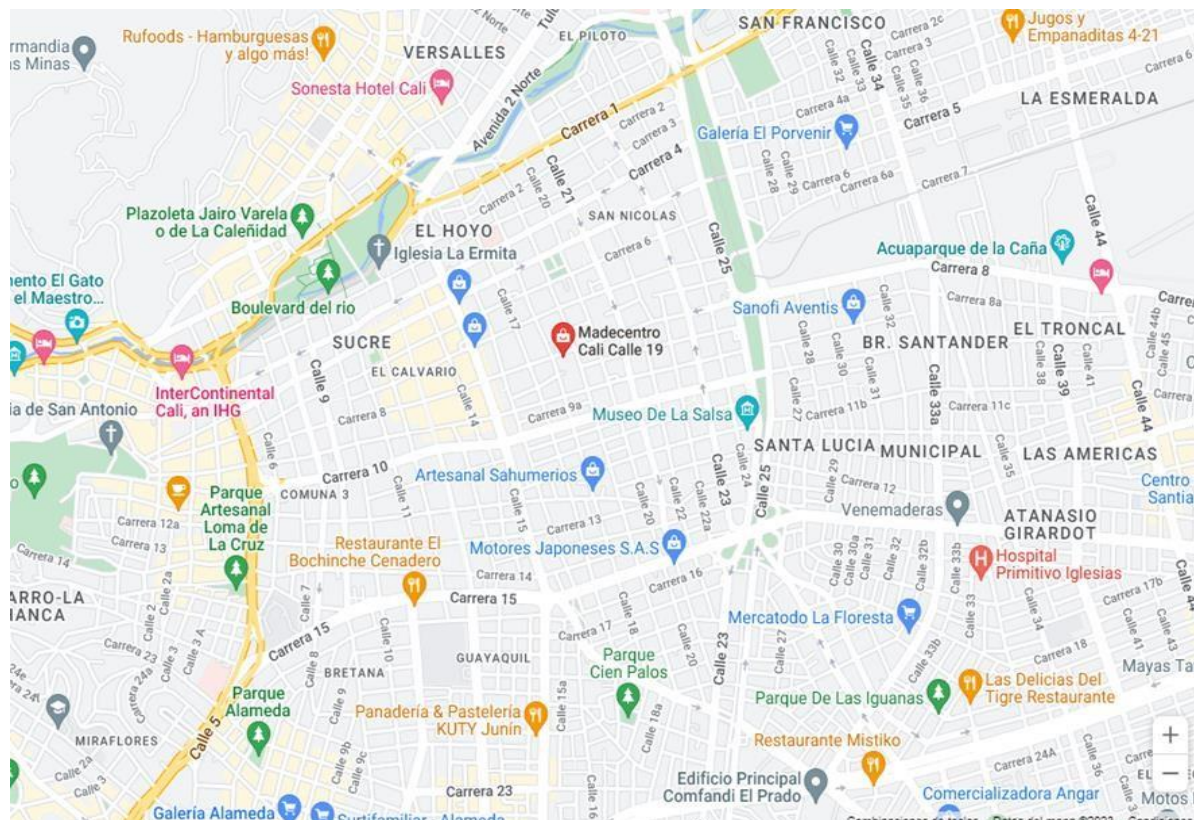
Cali, oficialmente Santiago de Cali, es un municipio colombiano, capital del departamento del Valle del Cauca y la tercera ciudad más poblada de Colombia. Está situada en la región Sur del Valle del Cauca, entre la cordillera occidental y la cordillera central de los Andes. La ciudad forma parte del Área Metropolitana de Cali, junto con los municipios aledaños.

La ciudad es uno de los principales centros económicos e industriales de Colombia, además de ser el principal centro urbano, cultural, económico, industrial o del suroccidente del país. La comuna 9 de Cali está localizada en el centro geográfico del área urbana de la ciudad. Está compuesta por 10 barrios y 4.233 manzanas. Se caracteriza por incluir dentro de sus linderos barrios tradicionales como Alameda, Junín, Aranjuez, Obrero, Sucre, entre otros. La mitad de sus barrios pertenecen al llamado 'Centro' de la ciudad, el lugar de mayor concentración comercial formal, además de comercios informales. Limita al norte con la Comuna 3, al sur la Comuna 10, al oriente con la Comuna 8, y al occidente con la Comuna 19.

El área de intervención se localiza en la calle 19 # 8- 66, barrio Sucre, zona centro. empresa Madecentro Colombia S.A.S. Sede centro.

Figura 2

Mapa barrio Sucre – Sede Centro Madecentro Colombia S.A.S.



4.4. Marco temporal

La investigación se propone llevar a cabo para el desarrollo del plan de mejoramiento y control de inventarios en la empresa Madecentro Colombia S.A.S, la cual queda ubicada en la ciudad de Cali, barrio Sucre, dicha investigación se desarrollará en el transcurso de dos periodos de tiempo, que tiene que ver con el proceso formación académico en el Instituto Intenalco Educación Superior. Estos periodos comprenden:

- Cuarto semestre: comprendido entre agosto - noviembre del año 2023, en donde se realizará el anteproyecto para la toma de decisiones y luego se aplicarán las estrategias planteadas previamente para minimizar la problemática planteada inicialmente.
- Sexto semestre: comprendido entre junio - diciembre del año 2024, tiempo en el cual se finalizará el desarrollo de la investigación y será revisada por el docente que dicte la asignatura de trabajo de grado.

4.5. Marco legal y normativo

En cuanto a las normas sobre inventarios se debe mencionar el decreto 2649 de 1993 Por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia PCGA y el decreto 2650 de 1993 Por el cual se reglamenta el Plan Único de Cuentas para Comerciantes. Igualmente, en la resolución 356 de 2007 de la Contaduría General de la Nación se adopta el Manual de Procedimientos del Régimen de Contabilidad Pública, en el decreto 326 de 1995 se reglamenta parcialmente la Ley 174 de 1994 sobre Inventarios y en el decreto 1333 de 1996 se reglamenta parcialmente el Estatuto Tributario incluyendo el sistema de Inventarios.

A nivel internacional la norma NIC 2 sobre Inventarios cuyo objetivo es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Fue emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad en diciembre de 1993 y su última revisión fue en diciembre de 2003. Trata el tema contable de las existencias reconociéndose como activos.

Artículo 32: Este artículo señala que cualquiera empresa sea cual sea su labor en forma clara y detallada, los libros de inventario en el cual se especifique las entradas, salidas y existencia de mercancía del almacén, acompañado de los libros auxiliares para así poder llevar un mejor control de todas las operaciones que se estén realizando.

Artículo 33: Este artículo señala que todo libro de inventario o de cualquier índole no puede ser utilizado de ninguna manera por la empresa sin que antes haya sido presentado en algún tribunal del estado o al juez de mayor instancia ya que el mismo es el que está autorizado para firmarlo y sellarlo, o también puede hacerlo en el registro mercantil.

Artículo 35: Este artículo señala que Toda empresa debe de realizar todos los años un inventario inicial y un inventario final, para así llevar un control de toda la mercancía y así poder saber y comparar la existencia de la misma, al principio y al final del ejercicio económico, y a su vez tener conocimientos de todas las ganancias y pérdidas que surgieron cada año, y estos inventarios deben llevar la firma del encargado del almacén y el sello de la empresa. Los inventarios serán firmados por todos los interesados en el establecimiento de comercio que se hallen presentes en su formación.

Sistema de administración de inventarios, sistema periódico y sistema permanente.

Sistema periódico realiza un control cada determinado tiempo periódico, y para eso es necesario hacer un conteo físico.

Sistema permanente permite un control constante de los inventarios al llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale del inventario.

Ley 1014 de 2006: La ley 1014 de 2006 de “Fomento a la cultura del emprendimiento”, pretende fomentar la cultura del emprendimiento en todos los establecimientos educativos del país, obliga a las instituciones educativas a reflexionar y plantear nuevas estrategias dentro del modelo pedagógico, con el fin de desarrollar la creatividad e innovación en los estudiantes y que reciban la suficiente capacitación, para que tengan el empeño sólido de su idea empresarial y desarrollar su mejor capacidad para beneficio propio y de su comunidad.

Decreto 1192 de 2009: por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del Emprendimiento y se dictan otras disposiciones.

En la primera reunión de la RNE con posterioridad a la entrada en vigencia del presente decreto, se discutirá y aprobará (i) el Documento de la Política Nacional de Emprendimiento, (ii)

el Plan Estratégico Nacional para el Desarrollo Integral de la Cultura para el Emprendimiento, (iii) el Reglamento Interno de la RNE y (iv) los demás temas que los delegados consideren pertinentes para dar cumplimiento al objeto y funciones de la RNE señalados en los artículos 7° y 8° de la Ley 1014 de 2006.

5. Diseño metodológico

5.1. Tipo, métodos y fuentes de investigación

El tipo de investigación que se plantea en este proyecto es de índole descriptiva-analítica, ya que en ella se describirán las situaciones que dan origen al problema y se analizarán los elementos que intervienen por medio de la observación, recolección de datos y entrevistas informales, así mismo identificar características importantes de la investigación para poder obtener un conocimiento amplio de la situación en estudio.

Descripción Del Proyecto

Este trabajo tiene como objetivo diseñar un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S. enriqueciendo de un modo u otro el logro de objetivos como la satisfacción de los deseos de los clientes al proveer mercancía además de buen precio, de excelente calidad y en la cantidad solicitada entregada a tiempo, los cuales representan aportes significativos.

Para tal fin se llevará a cabo una clasificación al sistema de inventarios de la empresa tomando como punto de partida los productos que más se venden, utilizando el método de clasificación ABC, para la identificación de los materiales más críticos para la compañía y de esta manera establecer los procedimientos adecuados para la planeación y control para cada clase de productos, así mismo establecer un diagrama de distribución física de la bodega buscando el uso eficiente de está logrando un buen almacenamiento de los productos,

facilitando el control de la información que en ella se maneja e mejorar la ubicación e identificación dentro de ella, reflejando toda esta gestión por medio de indicadores para medir el desempeño de las actividades relacionadas y las mejoras que se van obteniendo, de igual forma se la realización de pronósticos de la demanda de los productos para la adecuada planeación del reabastecimiento del almacén estableciendo de esta forma las políticas de inventarios a manejar.

Por último, se analizarán los resultados obtenidos y se realizarán las conclusiones y recomendaciones pertinentes, con miras a lograr una eficiente gestión de control de inventarios.

5.2. Metodología

En el desarrollo del presente “Diseño de un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S”, se busca realizar un análisis detallado de la situación actual de la empresa Madecentro Colombia S.A.S. con el hecho de conocer su estructura organizacional y analizar el manejo actual del inventario y distribución física de la bodega, esto con miras a determinar deficiencias presentes en la gestión y control para el almacenamiento de sus productos y su forma de organización dentro de la bodega; para ello en primer lugar se dispondrá de un diagnóstico donde se describe a los aspectos de la empresa que intervienen en la gestión de los inventarios. Seguido a esto se procederá a realizar un estudio basado en los registros de ventas de un periodo de tiempo de 6 meses, donde a través de un análisis se obtendrá los productos que generan más rentabilidad a la compañía lo que permitirá realizar la clasificación de los productos utilizando el método de clasificación ABC, y poder determinar qué artículos merecen mayor relevancia dentro de la empresa.

Posteriormente, se continuará con el estudio físico del almacén, donde se describe la distribución de este y la organización y ubicación de los productos. Con toda la información ya recolectada y analizada se iniciará a desarrollar el diseño del modelo de inventario que le permita a la empresa contar con una mejor gestión y control del inventario de los productos, ayudando a resolver interrogantes de “Cómo, Cuándo y Cuánto pedir.”, apoyándose en medios de control físico y políticas dentro del almacén con el objetivo de hacer el proceso más eficiente y de esta manera se crean alternativas de distribución física de la bodega así mismo de la distribución y ubicación de los productos.

Por último, se finaliza con el establecimiento de los indicadores de gestión que muestran de cierta manera el control que se está llevando a cabo, el desempeño del área, el mantenimiento y mejoramiento continuo de los procesos operativos del almacén.

Fuentes de Información

Fuentes Primarias

Para el proceso de recolección de información primaria del presente proyecto se realizaron cuestionarios a parte del personal que se encuentra involucrado en el proceso del manejo del inventario en la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

Fuentes Secundarias

Las fuentes de información secundaria serán diferentes documentos y registros sobre la empresa relacionadas con el tema que trata el proyecto al igual que información consolidada en libros, trabajos de grado de la facultad de ciencias económicas, consultas en internet y toda bibliografía disponible.

Línea de Investigación

El presente trabajo se inscribe en la línea de investigación del programa Técnico Profesional en procesos Administrativos del Instituto Técnico Nacional de Comercio “Simón Rodríguez” “Mejoramiento de la Productividad en las Organizaciones; Sublíneas de Investigación: mejoramiento empresarial.

Delimitación Del Objeto De Estudio

La investigación del presente proyecto será ejecutada en la empresa Madecentro Colombia S.A.S. ubicada en la Ciudad de Cali (Valle). Para el desarrollo del objetivo principal de esta investigación se estudiará la información relacionada con el área de inventarios.

Académicamente el proyecto se encuentra enmarcado dentro del área del conocimiento en Gestión administrativa, y el objeto de estudio de este trabajo es el análisis de la información relacionada con el área de inventarios, que se implementará en la empresa Madecentro Colombia S.A.S. de la ciudad de Cali.

Población y Muestra del Objeto de Estudio

Este proyecto propone una mejora en el proceso de la gestión y control de inventarios en la empresa Madecentro Colombia S.A.S. ubicada en la ciudad de Cali, una empresa del sector industrial y comercial, que apruebe la realización de un plan de acción, necesario como punto de referencia, para conseguir el mejoramiento de sus prácticas administrativas, acarreando beneficios económicos y que al mismo tiempo produzca aumento del valor de la empresa.

Con lo anterior, la población a estudiar será la empresa Madecentro Colombia S.A.S. y la muestra que se tomará para realizar el estudio será el área de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

Formula de colación maestra finita

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot (P \cdot Q)}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot (P \cdot Q)}$$

n= tamaño de la muestra

Z= Es el nivel de confianza, que puede ser 95% o 99%

P= Es la proporción esperada

Q= Es 0.5

e = Es una constante 5%

N= tamaño de la población

5.3. Técnicas e Instrumentos

Diagnóstico Empresarial

El diagnóstico empresarial es una evaluación de la gestión, operatividad y funcionamiento de una empresa que tiene como objetivo detectar sus fortalezas y debilidades para generar estrategias que eleven su bienestar y desempeño. El diagnóstico empresarial puede ayudar a identificar las cosas que se están haciendo bien en la empresa y las áreas que necesitan mejoras. Al llevar a cabo estas evaluaciones, es posible ahorrar tiempo y recursos, ya que al identificar las fortalezas y debilidades se estará más preparado para tomar decisiones estratégicas.

Por otra parte, el diagnóstico empresarial garantiza a las empresas hacer frente a los constantes cambios del mercado, de la tecnología y asegurar una posición competitiva en éste. A los directivos, les permite identificar y conocer los problemas que presenta la empresa y plantear un plan de acción que oriente el futuro de la misma; utilizando apropiadamente los resultados del diagnóstico, el cual ayuda a mejorar en forma importante el proceso de toma de decisiones del negocio, con el fin de cumplir los objetivos propuestos y la competitividad empresarial.

Para realizar el diagnóstico empresarial al interior de la compañía, lo primero que se debe realizar es analizar las clases de diagnóstico que es posible ejecutar y determinar cuál de estos es pertinente para la empresa Madecentro Colombia S.A.S. dentro de estos se encuentran los siguientes.

Diagnósticos específicos: para Madecentro Colombia S.A.S. se inicia con un análisis de la situación actual se recopila y se analizan datos sobre la empresa, mediante entrevistas

Identificación de fortalezas y debilidades: A partir de los datos recopilados, se identifica las fortalezas y debilidades de la empresa, mediante análisis DOFA

Identificación de oportunidades y amenazas: se identifica las oportunidades que la empresa puede aprovechar para mejorar su rendimiento y las amenazas que afectan su rendimiento.

Formulación de estrategias: Basándose en el análisis, se formula estrategias para aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas

Implementación y seguimiento: Una vez formuladas las estrategias, es necesario implementarlas y realizar un seguimiento para evaluar su eficacia.

Diagnóstico funcional:

- **Identificación de áreas de mejora:** el área de logística y control de inventarios, producción, contabilidad y ventas
- **Desarrollar estrategias de mejora** Basándose en los resultados del análisis, el para mejorar las áreas identificadas.
- **Implementación y seguimiento:** Una vez que se han desarrollado las estrategias de mejora se hará un seguimiento continuo.

Evaluación: Se establecerá un baremo que permitirá evaluar la situación actual de la empresa, centrándose sobre aquellos puntos en los cuales se desee realizar el diagnóstico: consumidores, calidad, compras, finanzas, proceso de producción, etcétera.

Visión detallada o concreta: En este punto es cuando el equipo o persona encargada de realizar el diagnóstico se centran especialmente en recoger toda la información posible acerca del apartado concreto de la empresa por el que se está interesado estudiar, este proceso es posible gracias a la obtención de imágenes, tablas, gráficos, entrevistas, y toda clase de recursos que permitan conocer de primera mano la situación o tema a analizar.

Cálculos: Llegados a este punto y con la información recogida de la fase anterior, es establecer el estado del tema y en qué nivel está según el baremo que se haya querido fijar.

Conclusiones: Se procesa y analiza toda la información que se ha recogido y se estudia para evaluar y conocer los motivos que impiden alcanzar aquellos parámetros que en su momento se establecieron. Conociendo los problemas o causas negativas del apartado seleccionado, será mucho más fácil encontrar las soluciones.

De acuerdo con el análisis, es importante que se tengan en cuenta los aspectos mencionados, ya que, de esta forma, la presente investigación podrá tener los efectos esperados al interior de la empresa Madecentro Colombia S.A.S. de la ciudad de Cali, Colombia.

El Análisis De Procesos. El análisis de procesos es exactamente el punto necesario para evaluar si los procesos empresariales están alineados con los objetivos estratégicos de tu empresa y comprender por qué y cómo se están consiguiendo los resultados.

Prioridades

1. Garantizar el abastecimiento continuo y mantener niveles óptimos de inventario en sus almacenes.
2. Minimizar costos de almacenamiento.
3. Satisfacer la demanda continua de sus clientes.
4. Aumentar la productividad en los tiempos y movimientos dentro del almacén

Escenario: Madecentro Colombia S.A.S. es una empresa con sede en Cali, Colombia, que se dedica a la venta de productos de carpintería y construcción, que opera en un mercado competitivo con otras empresas que venden productos similares.

Los factores económicos que pueden influir en los clientes de Madecentro Colombia S.A.S. en la ciudad de Cali incluyen la salud general de la economía colombiana y local, la disponibilidad de crédito para las renovaciones de viviendas y las construcciones, y las tendencias en la industria de la construcción. También podría verse afectada por factores como las regulaciones gubernamentales, los costos de importación de productos y la disponibilidad de trabajadores calificados en la industria de la construcción.

En términos de los intereses de los clientes, estos buscan productos de alta calidad a precios competitivos, valoran la gran selección de productos, un excelente servicio al cliente y la posibilidad de obtener asesoramiento sobre sus proyectos de construcción o renovación.

Los clientes de Madecentro Colombia S.A.S. son tanto particulares como empresas. Los particulares son propietarios de viviendas que buscan mejorar sus propiedades, mientras que las empresas son constructoras, empresas de remodelación, tiendas de muebles, entre otras.

Alcance: Proponer a la empresa Madecentro Colombia S.A.S. un plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios que le permitirá garantizar la disponibilidad, el orden y la reducción de costes asociados al almacenamiento de los productos.

Método: A partir del análisis de información recolectada a través de la entrevista y encuesta realizada, se implementa la matriz DOFA, como instrumento de diagnóstico de la situación interna de la organización en conjunto con su evaluación externa, que permita de una manera sistemática analizar los factores internos y externos, determinando así las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.

Equipo:

- Gerente de inventarios
- Jefe de almacén
- Consultor externo
- Operarios logísticos

Procedimientos

Los resultados esperados de los objetivos planteados para mejorar el manejo de inventarios en la empresa Madecentro Colombia S.A.S. son los siguientes:

1. Diagnóstico del manejo actual de los inventarios: Se espera obtener una comprensión detallada del proceso de manejo de inventarios actual de la empresa, incluyendo la identificación de los controles existentes en esta área.

Este diagnóstico permitirá entender las fortalezas y debilidades del manejo actual

de los inventarios, y proporcionará una base para el desarrollo de estrategias de mejora.

2. Planificación de estrategias de mejora de inventarios: Se espera desarrollar estrategias que permitan mejorar el manejo de los inventarios en la empresa. Estas estrategias podrían incluir la implementación de nuevas tecnologías, la mejora de los procesos de pedido y entrega, y la optimización de la rotación de inventarios
3. Creación de un plan de acción para mejorar el control de inventarios: Se espera desarrollar un plan de acción detallado para mejorar el control de los inventarios. Este plan podría incluir la implementación de nuevas herramientas y sistemas, la capacitación del personal, y la mejora de los procedimientos de seguimiento y control de inventario
4. Generación de un estudio costo/beneficio: Se espera generar un estudio que evalúe los costos y beneficios de implementar el plan de mejoramiento en el área de inventarios. Este estudio proporcionará una justificación financiera para la implementación del plan y ayudará a la empresa a tomar decisiones informadas sobre la inversión en mejora de inventarios

Fases del diagnóstico en la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

El diagnóstico empresarial de Madecentro Colombia S.A.S. se hará de la siguiente manera:

1. Se analizará las diversas deficiencias que se están presentando dentro de la empresa como amenazas y debilidades

Amenazas:

- Aumento en los costos de los materiales o productos almacenados.
- Competencia con mejores prácticas de gestión de inventarios.

Debilidades:

- Falta de protocolos claros para la gestión de inventarios.
- Deficiencias en el inventario

2. Se visualizará las relaciones de causa y efecto dentro la empresa.

- Un aumento en los costos de los materiales o productos que la empresa almacena en su inventario puede afectar su rentabilidad.
- Si los competidores de la empresa tienen mejores sistemas y prácticas de gestión de inventarios, esto puede poner a la empresa en una desventaja competitiva.
- Si no existen procedimientos claros y bien definidos para la gestión de inventarios, esto puede llevar a errores, ineficiencias y problemas de comunicación.
- La falta de un sistema de inventario bien organizado y gestionado puede resultar en la incapacidad para satisfacer las demandas de los clientes, lo que puede llevar a la pérdida de ventas y clientes.

3. Se recopila las posibles causas del problema de la empresa.

- Mal registro de venta o ingreso de inventario nuevo.
- Desconocimiento del personal sobre la rotación de algunos productos.

Pasos para estudio de procesos de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

Mediante una revisión minuciosa se debe determinar los procesos que está llevando la empresa Madecentro Colombia S.A.S. y diagnosticar que acciones se deben mejorar para potencializar el proceso e insertar a la empresa dentro del ámbito de calidad y eficiencia.

Pasos para calcular los costos de la propuesta.

El cálculo de los costos y beneficios en la implementación de la propuesta sobre el área de inventarios de la empresa Madecentro Colombia S.A.S. se hará de la siguiente forma:

1. Recursos humanos: Se requiere contar con un equipo de trabajo capacitado y comprometido con el plan de mejora, que incluya al gerente de inventario, el analista de inventario, el coordinador de almacén, el personal de bodega y el consultor externo.

2. Recursos materiales: Se requiere disponer de los materiales necesarios para realizar el inventario físico, como etiquetas, lectores de código de barras, impresoras, computadoras, etc. También se requiere contar con un espacio adecuado para almacenar los productos, que cumpla con las condiciones de seguridad, limpieza y orden.

3. Recursos tecnológicos: Se requiere contar con un software de gestión de inventario que permita registrar, controlar y monitorear los movimientos de los productos, así como generar reportes e indicadores de desempeño. El software debe estar actualizado y ser compatible con el sistema de información de la empresa.

4. Recursos financieros: Se requiere contar con un presupuesto estimado para cubrir los costos del plan de mejora, que incluya los costos de los recursos humanos, materiales, tecnológicos y de contingencia, tales como sobrecostos, pago de horas extras o aumentos de los costos de los suministros durante el desarrollo del proyecto.

6. Reseña histórica de la empresa

Madecentro Colombia S.A.S. nació en el año 2001 cuando cinco personas, los pioneros del sueño, constituyeron en Medellín una oficina dedicada a la importación de tableros aglomerados y materiales para la industria del mueble y la madera. Allí se da inicio a la empresa que hoy conocemos.

Madecentro Colombia S.A.S. es bien recibida con gran velocidad por el mercado, el cual acoge sus productos, logrando rápidamente una expansión en puntos de venta a nivel nacional.

En el año 2003 y con la ayuda, dedicación y esfuerzo por parte de sus empleados, la empresa se expande y al finalizar el año logra crear su propia cadena de almacenes

especializados para la industria del mueble y la madera. En dicho año el color naranja se vuelve el ícono representativo de la marca Madecentro Colombia S.A.S.

Para el 2007 Madecentro Colombia S.A.S. inaugura su primer almacén de gran superficie con 2.000 m² para atender el sur de Colombia.

La empresa en el año 2012 crea el Club de Amigos Madecentro.

En 2015 se pone en marcha la idea “Proyecta tu espacio”, en alianza con el SENA, un servicio de diseño en el cual los clientes pueden recrear sus ideas y diseñar sus propios espacios para tener una visualización de cómo se vería el producto final de la manera en que lo imaginan.

Hoy en día, Madecentro Colombia S.A.S. comercializa 12 líneas con más de 4.600 referencias de

productos y servicios de última tecnología, representadas en las diferentes marcas asociadas.

6.1. Tipo de empresa y constitución

La empresa está constituida por sociedad por acciones simplificada.

Figura 3

Certificado de matrícula de agencia – Madecentro Colombia S.A.S.

 Cámara de Comercio de Cali	Cámara de Comercio de Cali CERTIFICADO DE MATRÍCULA DE AGENCIA Fecha expedición: 02/09/2024 05:39:30 pm
Recibo No. 9620042, Valor: \$3.700 CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 0824JB6U0R	
Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.	
CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:	
NOMBRE, DATOS GENERALES Y MATRÍCULA	
Nombre:	MADECENTRO CALI CALLE 19
Matrícula No.:	712033
Fecha de matricula en esta	09 de mayo de 2007
Cámara :	
Último año renovado:	2024
Fecha de renovación:	26 de marzo de 2024
Activos Vinculados:	\$554,377,271
UBICACIÓN	
Dirección comercial:	CL 19 8-66
Municipio:	Cali - Valle
Correo electrónico:	impuestos@madecentro.co
Teléfono comercial 1:	4442893
Teléfono comercial 2:	3217822006
Teléfono comercial 3:	8962808
PROPIETARIO	
Nombre:	MADECENTRO COLOMBIA S.A.S.
NIT:	811028650 - 1
Matricula No.:	28462112
Domicilio:	Medellin
Dirección:	CALLE 7 SUR 42 70 OF 505
Teléfono:	4442893
APERTURA DE AGENCIA	
Por ACTA No. 30 del 21 de febrero de 2007 Junta Directiva ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 09 de mayo de 2007 con el No. 1484 del Libro VI ,se inscribió la apertura de agencia denominada MADECENTRO CALI CALLE 19	

6.2. Capital social

El capital suscrito y pagado de Madecentro Colombia S.A.S. de la sociedad es de mil seiscientos sesenta millones setecientos treinta y ocho mil seiscientos pesos (\$1.660.738.600).

6.3. Objeto social

Madecentro Colombia S.A.S. es una compañía de comercialización de productos y servicios para el sector del mueble y construcción. Cuenta con el respaldo de compañías nacionales y extranjeras en la fabricación de tableros de madera, herrajes, y complementos, certificados bajo normas internacionales.

6.4. Misión

Con pasión creamos y desarrollamos muebles y ambientes innovadores.

6.5. Visión

Cumplir la promesa de valor logrando que los clientes finales representan el 50% de las ventas de Madecentro Colombia S.A.S. y potenciando los clientes profesionales

6.6. Valores fundamentales

- Enfoque al cliente y cumplir la promesa: Entender, abordar y superar las expectativas del cliente. Cada cliente es el más importante y contribuimos al éxito de su compra.

- Hablar con la verdad: Ser sincero, decir las cosas tal cual como son, lo que se dice en público es consistente con lo que se dice en privado. Ser honesto, no tomar lo que no le ha sido dado.
- Proactividad e innovación: Asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan. Tomar la iniciativa para desarrollar acciones creativas y audaces para generar mejoras. Actuar, caminar un metro más, recoger el papel del suelo.
- Hacer las cosas simples: Hacer lo complicado simple y no complicar lo simple. Ser flexibles, hacer las cosas a tiempo al costo más eficiente posible. Cumplir los procedimientos y proponer mejoras. Todo se puede mejorar.
- Desarrollo y bienestar de los empleados y sus familias - Trabajo Feliz A & A: Trato digno en toda situación. Respeto a la diversidad de cada empleado, NO discriminación por raza, credo, sexo, orientación sexual o política. Todo logro es trabajo en equipo que multiplicamos al trabajar felices aquí y ahora. Permanentemente contribuir al crecimiento de los empleados y sus familias.

6.7. Políticas de Madecentro Colombia S.A.S.

Política de transparencia y ética empresarial

Programa de transparencia y ética empresarial PTEE - contra la corrupción y el soborno

1. Propósito

Declarar públicamente el compromiso de LA COMPAÑÍA y sus Altos Directivos bajo un actuar ético y transparente ante sus contrapartes, y el conducir los negocios de una manera responsable, actuando bajo una filosofía de cero tolerancias con aquellos actos que contraríen nuestros principios corporativos y las normas de orden público.

2. Campo de aplicación

Aplica a todo el equipo humano vinculado Madecentro Colombia S.A.S. y a todas las contrapartes relacionadas, entendidos éstos como empleados, clientes, proveedores, distribuidores, contratistas, accionistas, inversionistas y en general a todos aquellos con quienes directa o indirectamente se establezca alguna relación comercial, contractual o de cooperación incluyendo a sus Compañías subordinadas: INTERDOORS S.A.S Y MACRO TABLEROS S.A.S.

Programa de transparencia y ética empresarial - Contra la corrupción y el soborno

De acuerdo con lo anterior, toda persona vinculada a LA COMPAÑÍA por cualquier medio es corresponsable en la adecuada y correcta aplicación del programa de transparencia y ética empresarial y de manera especial cuenta con todo el respaldo de la gerencia general para obrar en consonancia con los actos de comportamiento declarados en el presente documento. Es por ello que desde la Gerencia general de LA COMPAÑÍA y la junta directiva se valora y reconoce el esfuerzo y el compromiso de aquellas personas que obran con rectitud y velan por la integridad de la gestión empresarial.

Compromiso anticorrupción

Madecentro Colombia S.A.S. y su Grupo Empresarial, acogiendo las buenas prácticas adopta la implementación de sistemas, procedimientos, protocolos y mecanismos de control y reporte, a través de las líneas establecidas para tal fin, entre otros, con el fin de asegurar la prevención, identificación y tratamiento de actos y conductas que se consideran ilícitas por carecer de legitimidad y transparencia.

En virtud de lo anterior, Madecentro Colombia S.A.S. prohíbe cualquier tipo de soborno o acto de corrupción, y exige el cumplimiento de todas las Normas Anticorrupción y Antisoborno incluyendo la Circular Externa 100-000011 de 2021 de la Superintendencia de Sociedades y las demás que hagan sus veces.

Es imperativo anteponer la observancia de los principios y valores éticos al logro de las metas de LA COMPAÑÍA, considerando que es primordial generar una cultura orientada a aplicar y hacer cumplir las políticas de ética empresarial.

Las personas vinculadas a LA COMPAÑÍA deben conocer y cumplir con todas las políticas y procedimientos que integran las políticas de cumplimiento.

Los empleados que tengan la facultad de realizar compras o negociaciones nacionales o internacionales deben realizar la Debida Diligencia para conocer adecuadamente a los terceros, y en particular, la vinculación con entidades gubernamentales o servidores públicos antes de cerrar la compra o negociación. Para ello deben aplicar los procedimientos de Debida Diligencia establecidos en las disposiciones del SAGRILIFT.

6.8. Estructura organizacional de Madecentro Colombia S.A.S.

Figura 4

Organigrama – Madecentro Colombia S.A.S.



Fuente: (Madecentro colombia SAS)

6.9. Portafolio de productos

Productos

Actualmente Madecentro Colombia S.A.S. ofrece 9 familias de productos diferentes, el listado se muestra:

Productos:

- Tablero pelikano
- Herrajes
- Kit de muebles
- Cantos
- Maderas
- Pegantes y otros
- Pisos laminados
- Maquinaria
- Servicios

Cada línea de productos a su vez se divide en otras ramas. A continuación, se dará detalle de cada uno:

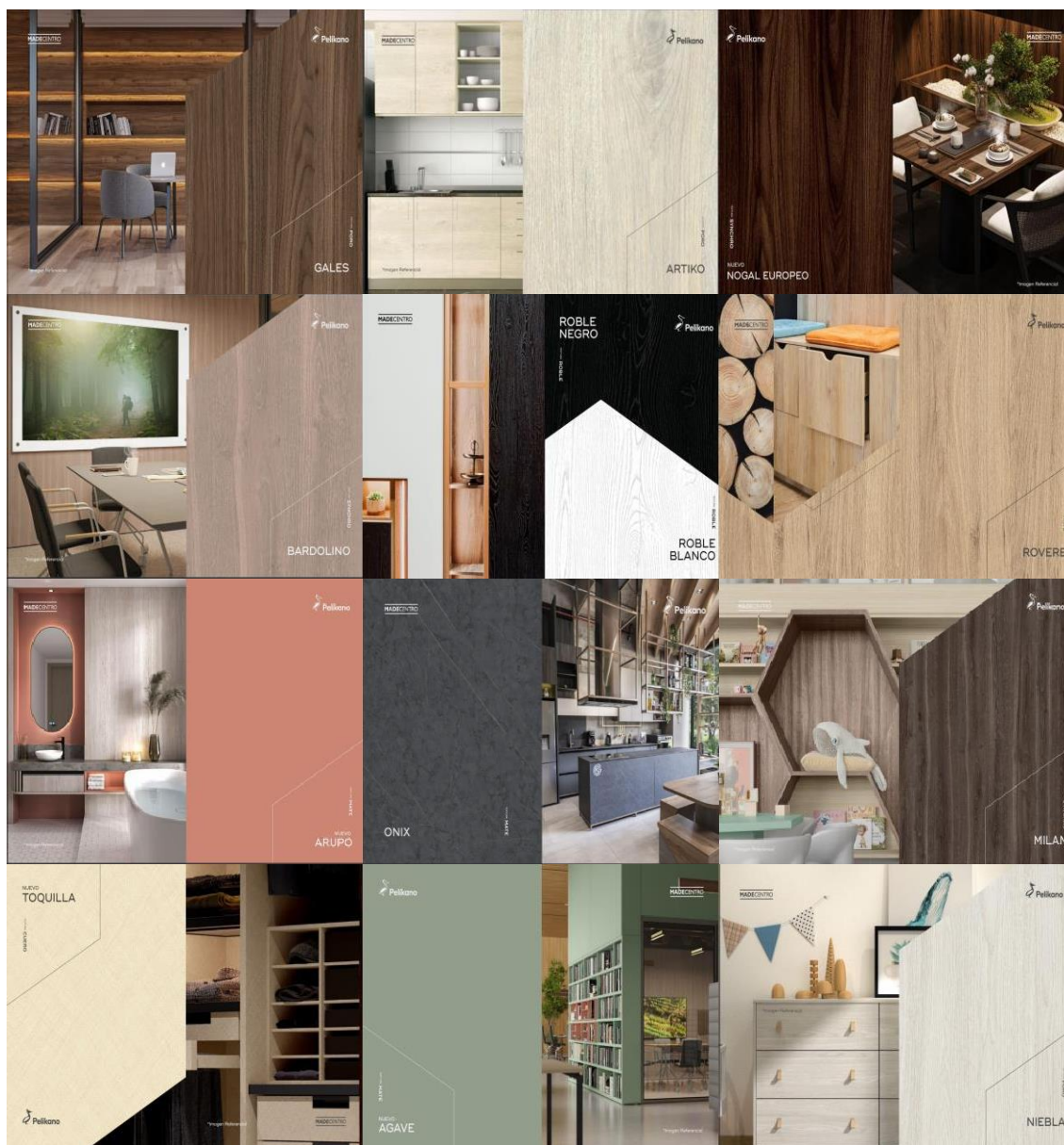
Tableros Pelikano:

Madecentro Colombia S.A.S. ofrece varios tipos de tableros y láminas obtenidos de madera

natural y que tienen un proceso para obtener un producto final. A continuación encontramos cada una de sus presentaciones y su procedencia.

Figura 5

Tableros Pelikano – Producto de Madecentro Colombia S.A.S.



Herrajes:

Como complemento para la producción de artículos de madera, Madecentro Colombia S.A.S. ofrece a sus clientes todos los accesorios necesarios para integrar los muebles. Estos son proveídos por Bonuit y Mobile

- Bisagras
- Rieles
- Sistemas corredizos

- Manijas
- Accesorios
- Bases
- Accesorios cocinas
- Accesorios closet
- Rodachines

Figura 6

Herrajes – Producto de Madecentro Colombia S.A.S.

Bönuit Herrajes

Aluminio

REF: 1MA460 Manija 460 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA446 Manija 446-447 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA671-672-673 Manija 671/672/673 aluminio cepillado - cromada - negra
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA685-686 Manija 685 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA232-233 Manija 232 zamak níquel cepillado
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Zamak
Acabado: Níquel cepillado
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA213-214 Manija 213 zamak níquel cepillado
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Zamak
Acabado: Níquel cepillado
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA231-234 Manija 231 zamak níquel cepillado
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Zamak
Acabado: Níquel cepillado
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA306 Manija 306 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA349 Manija 349 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

Bönuit Herrajes

Aluminio

REF: 1MA456 Manija 456 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA375 Manija 375 aluminio
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Aluminio
Acabado: Anodizado color (RAL)
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA685-686 Manija 685 zamak níquel cepillado
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Zamak
Acabado: Níquel cepillado
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA213-214 Manija 213 zamak níquel cepillado
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Zamak
Acabado: Níquel cepillado
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

REF: 1MA231-234 Manija 231 zamak níquel cepillado
Características: 1 manija / 2 herrajes

Material: Zamak
Acabado: Níquel cepillado
Manija: Para dormitorio

Manija (mm)	H (mm)	L (mm)	CC (mm)
1000	40	1000	100
1200	40	1200	100
1400	40	1400	100

Bônuit
 Herrajes

Accesorios para clóset

REF: HSO030-00
H5030-00

Corbatero con riel extensible
Suministro: 1 corbatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5030-00	100 150 200

*Solo incluye el bungee

REF: HSO031-00
H5031-00

Corbatero
Suministro: 1 corbatero

Materiales:
Acabado: Gris antracita
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5031-00	100 150 200

REF: HSO032-00
H5032-00

Corbatero extraíble cromo
Suministro: 1 corbatero

Materiales:
Acabado: Cromado
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5032-00	100 150 200

*Solo incluye el bungee

Bônuit
 Aluminios

Tubos y soportes

REF: HTO031-00
H1031-00

Tubo de acero redondo

Materiales:
Acabado: Gris antracita
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H1031-00	100 150 200

REF: HTO032-01
H1032-01

Tubo de acero ovalado

Materiales:
Acabado: Gris antracita
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H1032-01	100 150 200

*Los tubos requieren de Bônuit para su uso con soporte central

REF: HTO033-00
H1033-00

Tubo ovalado

Materiales:
Acabado: Gris antracita
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H1033-00	100 150 200

REF: HTO034-00
H1034-00

Perfil tubo ovalado

Materiales:
Acabado: Gris antracita
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H1034-00	100 150 200

Bônuit
 Herrajes

Accesorios para clóset

REF: HSO035-00
H5035-00

Joyerero para módulo de 600 - 900 mm
Suministro: 1 joyero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5035-00	100 150 200

REF: HSO036-00
H5036-00

Mesa de planchar plegable giratoria
Suministro: 1 mesa de planchar

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5036-00	100 150 200

REF: HSO037-00
H5037-00

Espejo extraíble cierre lento
Suministro: 1 espejo extraíble

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5037-00	100 150 200

REF: HSO038-00
H5038-00

Sistema organizador cierre lento
Suministro: 1 sistema organizador

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5038-00	100 150 200

REF: HSO039-00
H5039-00

Organizador extraíble cierre lento HSO093-00
Suministro: 1 organizador

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5039-00	100 150 200

Accesorios para clóset
Bônuit
 Herrajes

REF: HSO040-00
H5040-00

Zapatero extraíble cierre lento
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5040-00	100 150 200

REF: HSO041-00
H5041-00

Pantalonerero cierre lento
Suministro: 1 pantalonerero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5041-00	100 150 200

REF: HSO042-00
H5042-00

Zapatero giratorio 360°
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5042-00	100 150 200

REF: HSO043-00
H5043-00

Cesta de algodón plegable en marco
Suministro: 1 cesta de algodón plegable

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5043-00	100 150 200

REF: HSO044-00
H5044-00

Zapatero de dos capas
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5044-00	100 150 200

REF: HSO045-00
H5045-00

Zapatero tres capas
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5045-00	100 150 200

Bônuit
 Herrajes

Accesorios para clóset

REF: HSO035-00
H5035-00

Joyerero para módulo de 600 - 900 mm
Suministro: 1 joyero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5035-00	100 150 200

REF: HSO036-00
H5036-00

Mesa de planchar plegable giratoria
Suministro: 1 mesa de planchar

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5036-00	100 150 200

REF: HSO037-00
H5037-00

Espejo extraíble cierre lento
Suministro: 1 espejo extraíble

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5037-00	100 150 200

REF: HSO038-00
H5038-00

Sistema organizador cierre lento
Suministro: 1 sistema organizador

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5038-00	100 150 200

REF: HSO039-00
H5039-00

Organizador extraíble cierre lento HSO093-00
Suministro: 1 organizador

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5039-00	100 150 200

Accesorios para clóset
Bônuit
 Herrajes

REF: HSO040-00
H5040-00

Zapatero extraíble cierre lento
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5040-00	100 150 200

REF: HSO041-00
H5041-00

Pantalonerero cierre lento
Suministro: 1 pantalonerero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5041-00	100 150 200

REF: HSO042-00
H5042-00

Zapatero giratorio 360°
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5042-00	100 150 200

REF: HSO043-00
H5043-00

Cesta de algodón plegable en marco
Suministro: 1 cesta de algodón plegable

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5043-00	100 150 200

REF: HSO044-00
H5044-00

Zapatero de dos capas
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5044-00	100 150 200

REF: HSO045-00
H5045-00

Zapatero tres capas
Suministro: 1 zapatero

Materiales:
Acabado: Plata
Material: Acero inoxidable
Capacidad de carga: 20 kg

Aplicación:
Cable de 10 mm

Referencias:

Referencia	Medida de longitud
H5045-00	100 150 200

Bônuit Cajón Slim Box

Diagramas de instalación:

Bônuit Slim Box bajo

Bônuit Slim Box alto

Dimensiones de instalación: Cajón alto

Accesorios Cajón Bônuit Slim Box

Frontal para Bônuit Slim Box bajo

Frontal para Bônuit Slim Box alto

Barra para Bônuit Slim Box

Kit de Muebles:

Este kit contiene todos los insumos para materializar los proyectos; tableros cortados con sus respectivos cantos y servicio, además los herrajes que necesita para su ensamble. Son muebles con diseño que enriquecerá el nivel de los espacios. Aplicando colores en tendencia y herrajes especializados.

Figura 7

Kit de Muebles – Producto de Madecentro Colombia S.A.S.

KIT CLOSET PARTY

Colores disponibles:

Planos:

HERRAJES

Económico

KIT CLOSET NAOS

Colores disponibles:

Planos:

HERRAJES

Económico

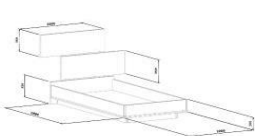



KIT CAMA SENCILLA BERLÍN

Colores disponibles:



Planos:



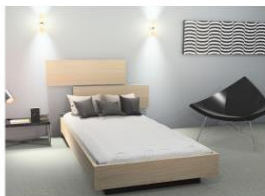
\$\$\$

Estandar

\$900.000 - \$1.300.000

Referencia	Cantidad
HV70302-02 / Soporte Ensamblado	1
HV70302-03 / Soporte Ensamblado	30
CM70302 / Colchón	8
HV70302-04 / Soporte Ensamblado	1
HV70302-05 / Soporte Ensamblado	40
Tapete Soporte Adhesivo*	1

*La referencia para TAPACHILLO es la TAPACHILLO-12 y la TAPACHILLO-12 según el color o combinación de colores elegidos.



KIT NOCHERO LOFFI

Colores disponibles:



Planos:



CANTIDAD: 2 NOCHEROS

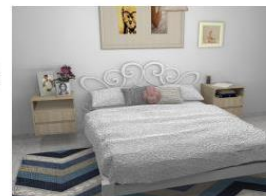
\$\$\$

Estandar

\$500.000 - \$800.000

Referencia	Cantidad
HV70702-01 / Mesa	2
HV70702-02 / Soporte Ensamblado	1
HV70702-03 / Soporte Ensamblado	1
HV70702-04 / Soporte Ensamblado	1
Tapete Soporte Adhesivo*	1

*La referencia para TAPACHILLO es la TAPACHILLO-12 y la TAPACHILLO-12 según el color o combinación de colores elegidos.



KIT COCINA MOON

Colores disponibles:



Planos:



\$\$\$

Económico

\$400.000 - \$1.000.000

Incluye mesón y gabinete.
No incluye electrodomésticos.

MESÓN
Color: Blanco
Medidas: 1200

MESÓN
Color: Blanco
Medidas: 1200

Referencia	Cantidad
HV10102-01 / Soporte de ensamblado	2
HV10102-02 / Soporte de ensamblado	1
HV10102-03 / Soporte de ensamblado	1
Tapete Soporte Adhesivo*	1
HV10102-04 / Soporte de ensamblado	2
HV10102-05 / Soporte de ensamblado	2
HV10102-06 / Soporte de ensamblado	6
HV10102-07 / Soporte de ensamblado	6

*La referencia para TAPACHILLO es la TAPACHILLO-12 y la TAPACHILLO-12 según el color o combinación de colores elegidos.



KIT COCINA ICE

Colores disponibles:



Planos:



\$\$\$

Económico

\$500.000 - \$1.000.000

Incluye mesón y gabinete.
No incluye electrodomésticos.

MESÓN
Color: Blanco
Medidas: 1200

MESÓN
Color: Blanco
Medidas: 1200

Referencia	Cantidad
HV10102-01 / Soporte de ensamblado	1
HV10102-02 / Soporte de ensamblado	1
Tapete Soporte Adhesivo*	1
HV10102-03 / Soporte de ensamblado	2
HV10102-04 / Soporte de ensamblado	2
HV10102-05 / Soporte de ensamblado	6
HV10102-06 / Soporte de ensamblado	6

*La referencia para TAPACHILLO es la TAPACHILLO-12 y la TAPACHILLO-12 según el color o combinación de colores elegidos.

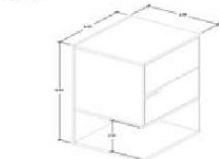


KIT NOCHERO VINTO

Colores disponibles:



Planos:



\$\$\$

Estandar

\$300.000 - \$500.000

Referencia	Cantidad
HV60702-01 / Mesa	2
HV60702-02 / Soporte Ensamblado	1
Tapete Soporte Adhesivo*	1
HV60702-03 / Soporte Ensamblado	1

*La referencia para TAPACHILLO es la TAPACHILLO-12 y la TAPACHILLO-12 según el color o combinación de colores elegidos.



KIT NOCHERO NOVALUZ

Colores disponibles:



Planos:



\$\$\$

Estandar

\$300.000 - \$500.000

Referencia	Cantidad
HV60702-01 / Mesa	1
HV60702-02 / Soporte Ensamblado	1

*La referencia para TAPACHILLO es la TAPACHILLO-12 y la TAPACHILLO-12 según el color o combinación de colores elegidos.



KIT COCINA GREEN

Colores disponibles:



Planos:



Incluye mesón y pizarra
No incluye electrodomésticos

MESÓN
Culor: Verde
Medida: 1,200

MESÓN
Culor: Níscor
Medida: 1,200

Referencia	Cantidad
INTACRO-38 / Panel de encimera	1
INTACRO-38 / Panel de encimera	1
INTACRO-25 / Panel de encimera	1
Tapas Panel Adhesivo	2
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	2
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	1
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	5
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	6
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	4
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	2

*Los materiales están disponibles en el color y combinación de colores elegidos.

\$\$\$
Económico
\$100.000 - \$1.000.000

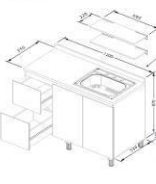


KIT COCINA WINTER

Colores disponibles:



Planos:



Incluye mesón y pizarra
No incluye electrodomésticos

MESÓN
Culor: Verde
Medida: 1,200

MESÓN
Culor: Níscor
Medida: 1,200

Referencia	Cantidad
INTACRO-38 / Panel de encimera	1
INTACRO-38 / Panel de encimera	1
INTACRO-25 / Panel de encimera	1
Tapas Panel Adhesivo	2
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	1
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	1
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	5
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	6
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	4
INTACRO-02 / Bisagra parrucha	2

*Los materiales están disponibles en el color y combinación de colores elegidos.

\$\$\$
Económico
\$100.000 - \$1.000.000



Cantos:

Insumo que se utiliza como acabado para el borde de los tableros laminados decorativos.

Este es uno de los procesos más importantes, no sólo porque forma parte del acabado de los muebles, sino porque desde el aspecto técnico su uso protege los tableros de los impactos de la humedad. Por esto los cantos vienen en todas las medidas, colores y texturas, para complementar la amplia gama de maderas que ofrece Madecentro Colombia S.A.S.

Sus principales proveedores son: Proadec, Orange y Galantti

Figura 8

Cantos – Producto de Madecentro Colombia S.A.S.

orange

Colores disponibles de cantos





Colores disponibles de cantos



CANTOS PARA LAMINADOS DE ALTA PRESIÓN

Colores disponibles



Maderas:

Fabricadas con láminas de madera de la más alta calidad y una avanzada tecnología en sus procesos de elaboración, las puertas son diseñadas teniendo en cuenta estándares internacionales de calidad, durabilidad y adaptación. A continuación, se enumeran algunas de las referencias de puertas que más acogida tienen en el mercado y que están ligadas al tipo de madera con la que se fabrican.

- Sinkrono
- Top Gloss
- Triplex Haya natural
- Melamina Sevilla High Top
- Álamo
- Veneciana
- Sinfonía
- Prestige
- Melamina Vertical
- Melamina Horizontal

- Ocume Wengue
- Triplex
- Triplex Multi-Ancho
- Foil Tablemac

Figura 9

Maderas – Producto Madecentro Colombia S.A.S.



Pegantes y Otros:

Madecentro Colombia S.A.S. ofrece una amplia gama de pegantes, según su proveedor:

- **Cemento de caucho:** Recomendado en procesos de: Enchape, laminación, postformado, tapicería y fijado de cantos.
- **Carpinflex spray.** Es un adhesivo de contacto a base de cloropreno. Es recomendado en procesos de: Laminación, enchape, postformado y tapicería. Imperial plus.
- **Cemento de caucho:** Cemento Es recomendado en procesos de: laminación,
- **Carpincol 2.500. Adhesivo pva para madera:** Ofrece rápido secado, fuertes juntas adhesivas, película transparente y permite el trabajo de prensado en frío o en caliente. Es recomendado en procesos de: Ensamble, Empalme, Laminación, Enchapillado, Finger Joint, Entamborado, Tableros alistonados.
- **XI madera** Adhesivo ideal para unir madera seca, Triplex, aglomerado, enchapados y similares. Tiene gran fuerza inicial, excelente rendimiento, no mancha, no cristaliza, ecológico y no inflamable.

Pisos:

Los pisos laminados que ofrece Madecentro Colombia S.A.S. tienen una cubierta de alta resistencia a la abrasión., Tráfico AC4-32, Ideal para uso doméstico y recomendable para uso comercial con tráfico moderado. Poseen una Cubierta café antibacterial con diseños de maderas naturales además una base de resina de alta resistencia a la humedad.

Figura 10

Pisos – Producto Madecentro Colombia S.A.S.

PRESTIGE FLOORING - REF: PLURBFU006 Material: Tablero de fibra de alta densidad (HDF) Cubierta: Capa resistente a la abrasión y humedad, con superficie decorativa Clase: AC4/32 (tráfico más alto para uso residencial y moderado para uso comercial) Contenido en caja: 8 tablonces 1.899 m²/caja 197 1205 8 *Medidas en mm	TOKIO LÍNEA URBAN 4V	PRESTIGE FLOORING - REF: PLURBFU003 Material: Tablero de fibra de alta densidad (HDF) Cubierta: Capa resistente a la abrasión y humedad, con superficie decorativa Clase: AC4/32 (tráfico más alto para uso residencial y moderado para uso comercial) Contenido en caja: 8 tablonces 1.899 m²/caja 197 1205 8 *Medidas en mm	CHICAGO LÍNEA URBAN 4V
PRESTIGE FLOORING - REF: H2OF1523 Material: Tablero de fibra de alta densidad resistente al agua (HDF) Cubierta: Recubrimiento con protección UV, resistente a la abrasión, humedad y líquidos, con superficie decorativa Clase: ACS/33 (tráfico alto para uso residencial y uso comercial) Contenido en caja: 9 tablonces 2.22 m²/caja 192 1285 8 *Medidas en mm	MONTREAL LÍNEA H2O	PRESTIGE FLOORING - REF: H2OF1519 Material: Tablero de fibra de alta densidad resistente al agua (HDF) Cubierta: Recubrimiento con protección UV, resistente a la abrasión, humedad y líquidos, con superficie decorativa Clase: ACS/33 (tráfico alto para uso residencial y uso comercial) Contenido en caja: 9 tablonces 2.22 m²/caja 192 1285 8 *Medidas en mm	VICTORIA LÍNEA H2O
PRESTIGE FLOORING - REF: PVCLS6640 Material: Cuerpo en carbonato de calcio más policloruro de vinilo (PVC) Cubierta: Capa protectora con protección UV resistente a la abrasión y líquidos y con superficie decorativa Clase: ACS 33 (tráfico residencial y comercial pesado) Contenido en caja: 10 tablonces 2.793 m²/caja 229 1220 5,5 *Medidas en mm	OSLO LÍNEA SPC CLASSIC	PRESTIGE FLOORING - REF: PVCLS9323 Material: Cuerpo en carbonato de calcio más policloruro de vinilo (PVC) Cubierta: Capa protectora con protección UV resistente a la abrasión y líquidos y con superficie decorativa Clase: ACS 33 (tráfico residencial y comercial pesado) Contenido en caja: 10 tablonces 2.793 m²/caja 229 1220 5,5 *Medidas en mm	ANNECY LÍNEA SPC CLASSIC

PRESTIGE FLOORING

- REF: PVCLS9739
- Material:** Cuerpo en carbonato de calcio más policloruro de vinilo (PVC)
- Cubierta:** Capa protectora con protección UV resistente a la abrasión y líquidos y con superficie decorativa
- Clase:** AC5 33 (tráfico residencial y comercial pesado)
- Contenido en caja:** 10 tabloncillos 2.793 m²/caja

229 1220 5,5
*Medidas en mm

MAKORE

LINEA SPC CLASSIC

I M I

PRESTIGE FLOORING

- REF: PVCLS88813
- Material:** Cuerpo en carbonato de calcio más policloruro de vinilo (PVC)
- Cubierta:** Capa protectora con protección UV resistente a la abrasión y líquidos y con superficie decorativa
- Clase:** AC5 33 (tráfico residencial y comercial pesado)
- Contenido en caja:** 10 tabloncillos 2.793 m²/caja

229 1220 5,5
*Medidas en mm

LYON

LINEA SPC CLASSIC

I M I

PRESTIGE FLOORING

6 mm 5,5 mm

- REF: PVFRSTPL04-0,3-5MM / PVCLS3FXL04
- Material:** Cuerpo en carbonato de calcio más policloruro de vinilo (PVC)
- Cubierta:** Capa protectora con protección UV resistente a la abrasión y líquidos y con superficie decorativa
- Clase:** AC3 32 (alto tráfico residencial y comercial moderado)
- Contenido en caja:** 10 tabloncillos 2.793 m²/caja

229 1220 5 ó 5,5
*Medidas en mm

CARVALHO

LINEA SPC FOREST

I M I

PRESTIGE FLOORING

- REF: PVFRST066-1
- Material:** Cuerpo en carbonato de calcio más policloruro de vinilo (PVC)
- Cubierta:** Capa protectora con protección UV resistente a la abrasión y líquidos y con superficie decorativa
- Clase:** AC3 31 (alto tráfico residencial y comercial moderado)
- Contenido en caja:** 10 tabloncillos 2.793 m²/caja

229 1220 5
*Medidas en mm

POLAR

LINEA SPC FOREST

I M I

PRESTIGE FLOORING

- REF: PLURBFU007
- Material:** Tablero de fibra de alta densidad (HDF)
- Cubierta:** Capa resistente a la abrasión y humedad, con superficie decorativa
- Clase:** AC4/32 (tráfico más que alto para uso residencial y moderado para uso comercial)
- Contenido en caja:** 8 tabloncillos 1.899 m²/caja

197 1205 8
*Medidas en mm

PEKIN

LINEA URBAN 4V

I M I

PRESTIGE FLOORING

- REF: PLURBFU005
- Material:** Tablero de fibra de alta densidad (HDF)
- Cubierta:** Capa resistente a la abrasión y humedad, con superficie decorativa
- Clase:** AC4/32 (tráfico más que alto para uso residencial y moderado para uso comercial)
- Contenido en caja:** 8 tabloncillos 1.899 m²/caja

197 1205 8
*Medidas en mm

NEW YORK

LINEA URBAN 4V

I M I

Maquinaria:

Madecentro Colombia S.A.S. ofrece la siguiente maquinaria según la Marca.

Figura 11*Maquinaria según la marca.*

MARCA	MAQUINA
Cehisa	Sierra escuadra
	Enchapadora de cantos rectos
	Enchapadora de cantos rectos y curvos
	Ribeteador de Cantos
Holytec	Sierra Sinfin
	Trompo 2 HP
	Cepillo automático de 16"
	Enchapadora de cantos rectos y curvos
	Sierra vertical con incisor de doble disco
	Sierra vertical con rayador
Vitap	Embisagradora Neumática
Tokeny	Enchapadora de cantos rectos y curvos
PUTSCH MENICONI	Taladro múltiple de 21 Husillos
	Sierra circular
	Embisagradora manual
	Extractor de 3
	Zunchadora semiautomática
	Cepillo de 15"

Servicios:

Se ofrecen diversos servicios en los almacenes a los clientes según sus necesidades:

- Diseño
- Corte especializado
- Servicios especiales
- Enchape de cantos
- Perforaciones
- Optimización de materiales
- Zunchado

6.10. Mercado

Madecentro Colombia S.A.S. se especializa en la distribución y comercialización de insumos y servicios para la industria del mueble, la madera y la construcción. Su nicho de mercado incluye personas naturales como empresas constructoras. Ofreciendo una amplia gama de productos y servicios que van desde materiales para la fabricación hasta maquinaria especializada.

La diversificación en su base de clientes les permite a Madecentro Colombia S.A.S. no solo depender de un solo segmento, sino también adaptarse a las demandas cambiantes del mercado.

Clientes potenciales:**1. Contratistas y Constructores:**

Empresas de construcción que requieren grandes volúmenes de materiales para proyectos residenciales, comerciales e industriales.

2. Arquitectos e Ingenieros:

Profesionales que buscan proveedores confiables para materiales específicos y soluciones innovadoras para sus proyectos.

3. Empresas de Remodelación:

Negocios que se especializan en renovaciones y remodelaciones, que necesitan productos de calidad para ofrecer a sus clientes.

4. Desarrolladores Inmobiliarios:

Compañías que construyen proyectos habitacionales o comerciales en grandes escalas, buscando abastecimiento constante de materiales.

5. Distribuidores y Mayoristas:

Empresas que adquieren productos en grandes cantidades para revender en otras regiones o mercados locales.

6. Clientes Residenciales:

Propietarios de viviendas que buscan realizar mejoras en sus hogares, ya sea a través de renovación o construcción de nuevas estructuras.

7. Clientes Corporativos:

Empresas que requieren servicios de construcción o remodelación para oficinas, fábricas o instalaciones comerciales.

6.11. Evolución financiera

1. Año 2019:

- Ingresos: \$658.198.642

Este año representa un año estable para la empresa, mostrando una sólida base de ingresos en el mercado, sustentada por su experiencia de más de 20 años.

2. Año 2020:

- Ingresos: \$529.078.293

Se observa una caída significativa en los ingresos, lo que podría estar relacionado con factores externos como la pandemia de COVID-19, que afectó a muchas empresas en diversos sectores.

La disminución es del aproximadamente 19.6% respecto al año anterior.

3. Año 2021:

- Ingresos: \$790.433.919

En este año, la empresa muestra una notable recuperación, con un aumento significativo en los ingresos a medida que el mercado comienza a reactivarse.

Se registra un incremento de aproximadamente 49.5% en comparación con 2020 y un crecimiento del 20% respecto a 2019.

4. Año 2022:

- Ingresos: \$905.689.472

La tendencia positiva continúa, alcanzando los ingresos más altos registrados hasta ahora.

Hay un crecimiento de aproximadamente 14.5% respecto al año anterior, lo que refleja una sólida recuperación y potencial para expansión en el mercado.

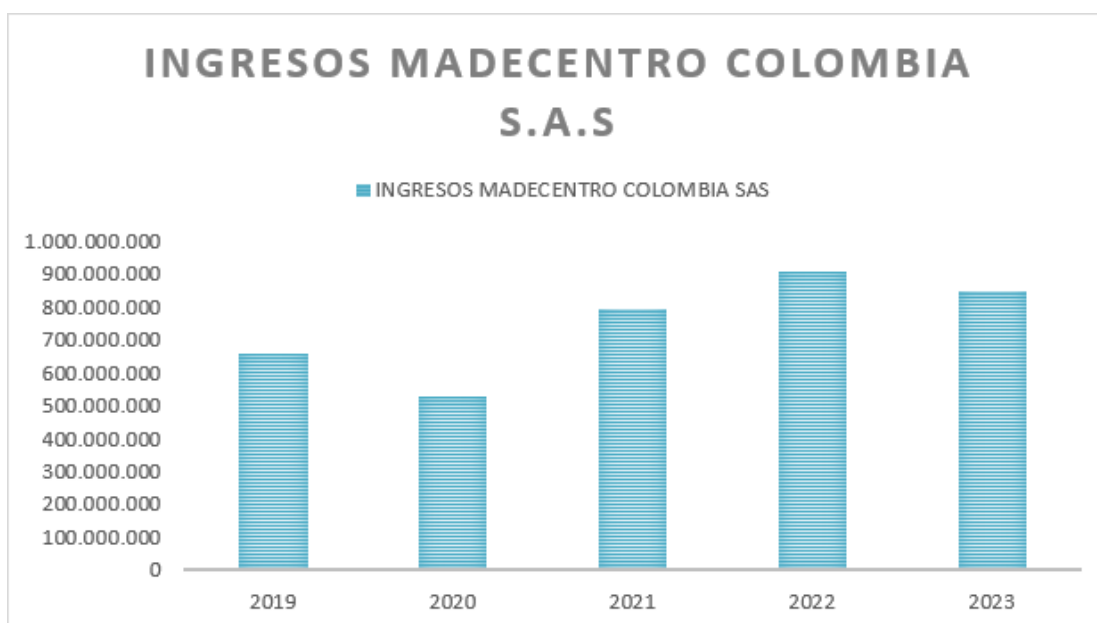
5. Año 2023:

- Ingresos: \$845.223.418

Aunque los ingresos siguen siendo altos, se observa una disminución respecto al año anterior.

La caída es de aproximadamente 6.7% en comparación con 2022.

- La empresa experimentó un período difícil en 2020 debido a factores externos, seguido de una fuerte recuperación en los años siguientes.
- Los ingresos alcanzaron su punto máximo en 2022; sin embargo, ha habido una ligera disminución en 2023.

Figura 12*Ingresos Madecentro Colombia S.A.S.*

7. Análisis de la situación actual de la empresa

Madecentro Colombia S.A.S. Comercializa productos y servicios para el sector del mueble y construcción. Cuenta con el respaldo de compañías nacionales y extranjeras en la fabricación de tableros de madera, herrajes, y complementos, certificados bajo normas internacionales. Hoy en día es la comercializadora líder en Colombia de insumos y servicios para la industria del mueble, la madera y la construcción.

Madecentro Colombia S.A.S. es una empresa dedicada a trabajar con partes y piezas listas para la construcción de cualquier tipo de mueble en el hogar.

Actualmente cuentan con 220 tiendas en Colombia, y la proyección para este año es abrir 10 más. Asimismo, se emplearán a 3.000 carpinteros.

En 2023, la empresa experimentó un decrecimiento del 5%; sin embargo, se sienten satisfechos porque la indexación a la construcción es considerable en su sector. En este año 2024, se abrió la tienda número 220, siendo la última inaugurada en Antioquia. Con estas aperturas, buscan acercarse a los mercados, ofreciendo un portafolio de diseño, moda en tablero y servicios que permiten entregar partes y piezas diseñadas, listas para la elaboración de muebles.

El año pasado, las ventas alcanzaron los \$890.000 millones y durante 2024 esperan crecer alrededor del 5%. Sin embargo, anticipan que este año no habrá incrementos significativos en volumen, ya que la construcción no contribuirá a un mayor consumo. Se centrarán principalmente en ventas de remodelación, ofreciendo productos como tableros, y buscarán que las personas puedan renovar y cambiar sus hogares.

Aseguran que el mercado en el que participan, relacionado con muebles, podría decrecer entre un 5% y un 10% en términos de volumen, considerando los datos de la construcción. No obstante, consideran que en los próximos años podrían presentar mejores indicadores.

La expectativa de la empresa para este año es abrir 10 tiendas más en regiones apartadas que carecen de oferta de productos, como por ejemplo en Tumaco, Nariño.

Están convencidos de que en el futuro habrá una mejoría en los índices de construcción. Atribuyen la caída actual al sobre stock generado durante la pandemia, así como a las altas tasas de interés, que han facilitado la evacuación rápida del stock.

7.1. Sector económico

Muebles y Construcción

El sector de muebles y construcción en Colombia ha tenido un crecimiento notable este año, respaldado por cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Entre enero y junio, la producción de muebles en la muestra mensual manufacturera del DANE aumentó un 20,8 % en términos reales, superando significativamente el crecimiento del 5,4 % registrado en toda la industria durante el mismo periodo del año anterior.

Las ventas reales de muebles también experimentaron un alza destacada, con un aumento del 18,3 %, muy por encima del incremento general del 4 % en las ventas de la industria. Por su parte, las ventas al por menor, es decir, las compras de muebles por parte de los consumidores finales subieron un 21 %, superando el crecimiento del 15,36 % en las ventas totales del comercio.

Según los empresarios del sector, este crecimiento se atribuye a dos factores principales: el aumento en la construcción de viviendas en los estratos 3 al 6 y la sobreoferta de oficinas. El mercado de muebles en Colombia continúa expandiéndose gracias a un incremento en la población, mayores ingresos disponibles y el desarrollo de los sectores de la construcción y el turismo. Estos factores han permitido a los consumidores invertir en muebles de alta gama, mejorando su calidad de vida. Además, el auge del comercio electrónico facilita la búsqueda y adquisición de muebles, incrementando aún más la demanda.

Dentro de las tendencias actuales, destaca la creciente preferencia por muebles livianos y adaptables, impulsada por la necesidad de espacios modernos y flexibles en oficinas y hogares. Las empresas están respondiendo a esta demanda mediante la inversión en mobiliario tanto para uso doméstico como comercial, aprovechando un contexto favorable que augura un crecimiento sostenido para el sector de muebles en el país.

7.2. La Competencia

Rivalidad entre Competidores Existentes

Pizano S.A. es una empresa colombiana con más de 80 años de experiencia en la fabricación y comercialización. La rivalidad entre competidores se refiere a las empresas que ofrecen productos o servicios similares, por lo que este análisis permite comparar estrategias y ventajas competitivas con otras compañías de mismo sector; por ejemplo en el ámbito de insumos para la industria del mueble y la madera, la competencia es reñida, ya que hay empresas con modelos de negocio sólidos, una amplia variedad de productos y estrategias de diferenciación bien definidas.

Las empresas en el sector compiten con referentes como Homecenter, Easy, Impormaderas, Pizano S.A. e IKEA, cada uno con características que afectan la competitividad del mercado.

- **Homecenter (Sodimac Colombia):** Una Red de Tiendas para el Hogar. Homecenter es una cadena de tiendas por departamentos que se especializa en la venta de productos para el hogar, construcción, remodelación y decoración. Es un gran distribuidor, reuniendo productos de diversas marcas y fabricantes.

Homecenter tiene un amplio catálogo incluye:

- ✓ Materiales de construcción: Cemento, arena, bloques, tejas, etc.
- ✓ Ferretería: Herramientas manuales y eléctricas, tornillos, clavos, pintura, etc.
- ✓ Muebles: Para cocina, baño, sala, dormitorio, jardín, etc.
- ✓ Decoración: Cortinas, alfombras, cuadros, adornos, etc.
- ✓ Electrodomésticos: Refrigeradores, lavadoras, cocinas, etc.
- ✓ Jardinería: Plantas, macetas, fertilizantes, herramientas de jardinería, etc.

Producción Anual: Homecenter no tiene una producción anual específica, ya que no fabrica los productos que vende. En lugar de eso, se dedica a comprar grandes cantidades de productos a diversos proveedores y fabricantes para luego distribuirlos a través de sus tiendas.

Presencia global: Homecenter tiene presencia en varios países de Latinoamérica, como Colombia, Chile, Perú, Argentina, entre otros.

Modelo de negocio: Su modelo se basa en ofrecer una amplia variedad de productos para el hogar en un solo lugar, facilitando las compras de los clientes.

Servicios adicionales: Además de la venta de productos, Homecenter ofrece servicios como instalación de pisos, pintura y otros trabajos de remodelación.

Catálogo en línea: Muchas sucursales de Homecenter cuentan con un catálogo en línea donde puedes encontrar productos y realizar compras en línea.

Presencia en el mercado:

- ✓ Amplio catálogo: Ofrece una gran variedad de productos, desde materiales de construcción hasta decoración, lo que lo convierte en una opción versátil para cualquier proyecto en el hogar.
- ✓ Público objetivo: Su público es más amplio, abarcando desde aficionados al bricolaje hasta profesionales de la construcción.
- **Impormaderas:** Empresa colombiana comercializadora e importadora de productos de la más alta calidad para la industria del mueble y el diseño, ofrecemos servicios adicionales para facilitar su trabajo. Nuestra atención y servicio al cliente, experiencia, compromiso, junto a la variedad de productos y los mejores precios hacen de nosotros su mejor opción.
- **Pizano S.A.:** una empresa con una larga trayectoria en el sector de la madera en Colombia.

Pizano S.A. es una empresa colombiana con más de 80 años de experiencia en la fabricación y comercialización de productos forestales. Con una sólida reputación en el mercado, se ha consolidado como uno de los principales actores en la industria maderera del país.

En 1935, Pizano S.A. inició sus operaciones en Barranquilla, el principal puerto de la costa Atlántica de Colombia. A lo largo de los años, la empresa ha experimentado un crecimiento constante, expandiendo sus operaciones y diversificando su portafolio de productos.

Productos y servicios

Pizano S.A. ofrece una amplia gama de productos y servicios relacionados con la madera, entre los que destacan:

- ✓ Madera aserrada: En diversas especies y dimensiones, para satisfacer las necesidades de diferentes sectores.
- ✓ Tableros: Tableros laminados decorativos, enchapados, aglomerados, entre otros, utilizados en la fabricación de muebles y acabados.
- ✓ Puertas: Puertas de madera para interiores y exteriores, con diferentes diseños y acabados.
- ✓ Molduras: Una amplia variedad de molduras para decorar y personalizar espacios.
- ✓ Muebles: Muebles de madera para el hogar y la oficina.

Presencia a nivel nacional

Pizano S.A. cuenta con varias plantas de producción ubicadas estratégicamente en diferentes regiones de Colombia, lo que le permite atender las necesidades de sus clientes de manera eficiente. Además, posee una extensa red de distribución que garantiza la entrega oportuna de sus productos a nivel nacional.

Desafíos recientes

A pesar de su larga trayectoria y sólida posición en el mercado, Pizano S.A. ha enfrentado algunos desafíos en los últimos años. En 2021, la empresa anunció un proceso de liquidación que generó incertidumbre entre sus trabajadores y clientes. Esta situación se debió a diversos factores, entre los que se destacan la competencia cada vez más intensa en el sector, los cambios en los hábitos de consumo y los desafíos económicos del país.

- **Easy:** Es una empresa perteneciente a Cencosud: Tu aliado para el hogar y la construcción es una cadena de tiendas especializada en la venta de productos para el hogar, la construcción y la remodelación. Forma parte de Cencosud, una de las mayores empresas de retail de Latinoamérica.

Sector Económico:

- ✓ Retail: Easy se encuentra dentro del sector del comercio al por menor, específicamente en el segmento de materiales de construcción y artículos para el hogar.
- ✓ Sucursales: cuenta con una amplia red de tiendas físicas distribuidas en varios países de Latinoamérica, incluyendo Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia.

La cantidad exacta de sucursales puede variar con el tiempo debido a aperturas y cierres.

Productos que Venden:

- Materiales de construcción: Ladrillos, cemento, yeso, hierro, madera, etc.
- Herramientas: Taladros, sierras, lijadoras, pintura, etc.
- Productos para el hogar: Baños, cocinas, pisos, revestimientos, iluminación, etc.
- Jardinería: Plantas, macetas, fertilizantes, herramientas de jardinería, etc.
- Decoración: Pinturas, papeles pintados, muebles, textiles, etc.

Desde Cuándo Están en el Mercado:

Easy comenzó sus operaciones hace varias décadas y ha experimentado un crecimiento constante en toda Latinoamérica. La fecha exacta de su fundación puede variar según el país, pero en general, se considera una empresa consolidada en el mercado de materiales para la construcción y el hogar.

- **IKEA:** Es una empresa multinacional sueca que se dedica al diseño y venta de muebles y accesorios para el hogar, conocidos por su diseño funcional y precios accesibles.

IKEA produce una amplia gama de productos para el hogar, incluyendo:

- ✓ Muebles: Desde sofás y camas hasta armarios, estanterías y mesas.
- ✓ Accesorios: Textiles para el hogar (cortinas, alfombras), iluminación, utensilios de cocina, decoración y más.

- ✓ Soluciones de almacenaje: Sistemas modulares para organizar cualquier espacio.

Producción anual:

IKEA es una de las empresas de muebles más grandes del mundo, con una producción a gran escala.

Modelo de negocio único: IKEA se caracteriza por su modelo de negocio que incluye:

- ✓ Diseño plano: La mayoría de sus productos se venden desmontados, lo que reduce costos de transporte y facilita el armado por parte del cliente.
- ✓ Auto-servicio: Los clientes buscan y transportan los productos dentro de las tiendas, lo que contribuye a mantener los precios bajos.
- ✓ Complementos alimenticios: Muchas tiendas IKEA incluyen restaurantes y cafeterías que ofrecen comida sueca a precios asequibles.
- ✓ Compromiso con la sostenibilidad: IKEA se ha comprometido a ser una empresa más sostenible, utilizando materiales renovables, reduciendo el desperdicio y promoviendo el consumo responsable.
- ✓ Presencia global: IKEA tiene tiendas en todo el mundo y su catálogo está disponible en varios idiomas.
- ✓ La presencia de IKEA en el mercado es bastante significativa y genera una competencia interesante.
- ✓ Enfoque en el diseño y la funcionalidad: Sus productos son conocidos por su diseño nórdico y su enfoque en soluciones prácticas para el hogar.
- ✓ Crecimiento global: Ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años, abriendo tiendas en diversos países y adaptándose a las necesidades de cada mercado.
- ✓ Público objetivo: Atrae a un público joven y consciente de las tendencias en diseño, que busca soluciones estéticas y funcionales para su hogar.

Figura 13*Tabla de Rivalidad entre Competidores Existentes*

Empresa	Tamaño	Oferta de Productos	Canales de Distribución	Imagen de Marca	Segmento de Clientes
Homecenter	Grande	Amplia variedad, desde materiales de construcción hasta decoración	Tiendas físicas, e-commerce	Líder en el mercado, amplia variedad de productos	Amplio, desde profesionales hasta consumidores finales
Easy	Grande	Amplia variedad, enfoque en bricolaje y remodelación	Tiendas físicas, e-commerce	Opción económica, productos prácticos	Bricolaje, consumidores finales
Impormaderas	Mediana	Especializada en maderas y materiales para construcción	Tiendas físicas	Experiencia en maderas, calidad	Profesionales de la construcción
Pizano S.A.	Mediana	Amplia variedad, enfoque en ferretería	Tiendas físicas	Tradicional, productos básicos	Consumidores finales, pequeños proyectos
Ikea	Grande (reciente ingreso)	Muebles y accesorios para el hogar, diseño escandinavo	Tiendas físicas (próxima apertura), e-commerce	Diseño, innovación, sostenibilidad	Consumidores finales, jóvenes
Madecentro Colombia S.A.S.	Grande	Muebles y accesorios para el hogar	Tiendas físicas e-commerce	Opción local, productos variados	Consumidores finales, segmento medio

7.3. Mercado actual

Análisis global de participación en el mercado de Cali:

Figura 14

Participación de la competencia en el mercado en Cali.



Competidores potenciales

Esta amenaza es particularmente relevante en un sector que puede parecer atractivo por su crecimiento y demanda constante. Sin embargo, hay diversos factores que afectan a las empresas que intentan ingresar al mercado, como: las barreras de entrada,

ya que nuevos entrantes, al no contar con altos volúmenes de producción o ventas, podrían enfrentarse a costos más altos inicialmente, el establecimiento de relaciones sólidas con canales de distribución y clientes es vital, lo que dificulta que nuevos entrantes logren acceder a estos canales sin una inversión significativa en tiempo y recursos.

La inversión en maquinaria, tecnología y personal calificado representa un obstáculo considerable, construir una marca reconocida y confiable requiere tiempo y esfuerzo, además de invertir recursos significativos en marketing y promoción para lograr visibilidad frente a

competidores establecidos, es por ello, que las empresas deben enfocarse en ofrecer productos innovadores y de alta calidad, adaptándose rápidamente a las tendencias del mercado y brindar un excelente servicio al cliente, para crear una percepción positiva entre los consumidores, pues si los clientes están satisfechos con los productos y servicios actuales, estarán menos inclinados a cambiar a un nuevo proveedor.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de los proveedores es complejo y está influenciado por diversos factores como la concentración del mercado, costos de cambio, calidad de los productos y dinámicas económicas locales e internacionales. En el sector de materiales de construcción y la madera la dependencia de un número limitado de proveedores para productos clave aumenta el poder de estos sobre las empresas, lo que puede llevar a aumentos inesperados de precios o condiciones desfavorables, sin embargo, en industrias donde la calidad y la consistencia son críticas, como en la construcción, mantener relaciones estables con proveedores puede ser esencial, por lo que si se logra diversificar la base de proveedores y establecer relaciones con múltiples fuentes, se podría reducir este poder.

El contexto económico local e internacional también influye en el poder de los proveedores. En tiempos de alta demanda por materiales debido a proyectos constructivos masivos o políticas gubernamentales que fomenten la construcción (como subsidios o infraestructuras), los proveedores pueden aumentar su poder al tener más control sobre precios y disponibilidad. Por otro lado, una economía estancada podría disminuir este poder si hay una sobreoferta.

Productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es un factor crítico que influye en la dinámica competitiva de cualquier sector, pues se enfrentan a una variedad de alternativas que pueden debilitar su cuota de mercado.

Los consumidores están cada vez más informados y tienen acceso a una amplia gama de opciones, y esto incluye no solo productos similares a los que ofrece determinada empresa, sino también alternativas que pueden cumplir funciones similares. Por ejemplo, los muebles hechos a medida, los productos importados y las soluciones de decoración DIY, son opciones que los consumidores pueden considerar como sustitutos.

La disponibilidad de productos sustitutos está impulsada por la diversidad del mercado, en donde tiendas locales o minoristas, grandes cadenas y plataformas en línea ofrecen una amplia gama de muebles y decoraciones que pueden satisfacer las mismas necesidades del consumidor.

Adicionalmente, muchas veces los productos sustitutos pueden ofrecer precios más bajos debido a costos operativos más bajos o estrategias de marketing agresivas, lo cual puede atraer a consumidores sensibles al precio, especialmente en un mercado donde la competencia es intensa.

Poder de negociación de los clientes

La concentración de compradores es un factor fundamental que determina el poder que estos tienen en el mercado. Si una empresa tiene un número reducido de grandes clientes (como constructoras o empresas de infraestructura), estos pueden ejercer un considerable poder al negociar precios y condiciones contractuales. Por ejemplo, si una gran constructora representa una parte significativa de las ventas, esta puede presionar para obtener descuentos o mejores términos, lo que podría afectar los márgenes de ganancia.

El poder de los compradores también aumenta cuando existen múltiples alternativas disponibles en el mercado, pues si se ofrecen productos que son fácilmente sustituibles por otros proveedores, los clientes pueden cambiarse sin mucho costo, lo que les otorga más influencia en las negociaciones. Para contrarrestar esto es necesario diferenciarse mediante productos de calidad superior, innovación o brindando un servicio al cliente excepcional.

La sensibilidad al precio es otro aspecto crítico del poder del comprador, ya que en un mercado donde los materiales de construcción son una parte significativa del costo total de un proyecto, los compradores tienden a estar muy atentos a las variaciones en precios. Si no se puede mantener precios competitivos o justificar aumentos debido a mejoras en calidad o servicio, se es susceptible a perder clientes ante competidores más económicos, por lo que se deben desarrollar estrategias efectivas para comunicar el valor añadido de los productos y servicios.

7.4. Estrategias de mercadeo

Las estrategias de mercadeo y ventas utilizadas por Madecentro Colombia S.A.S. están diseñadas para posicionar la empresa como líder en la distribución de materiales para carpintería, construcción y fabricación de muebles en Colombia.

Estrategias de Marketing y Ventas de Madecentro Colombia S.A.S.

a) Marketing Digital

Presencia en redes sociales: Madecentro Colombia S.A.S. utiliza plataformas como Facebook, Instagram y YouTube para promocionar sus productos, servicios y compartir contenido relacionado con proyectos de carpintería, tutoriales y consejos de bricolaje.

Figura 15

Página de Facebook – Madecentro Colombia S.A.S.

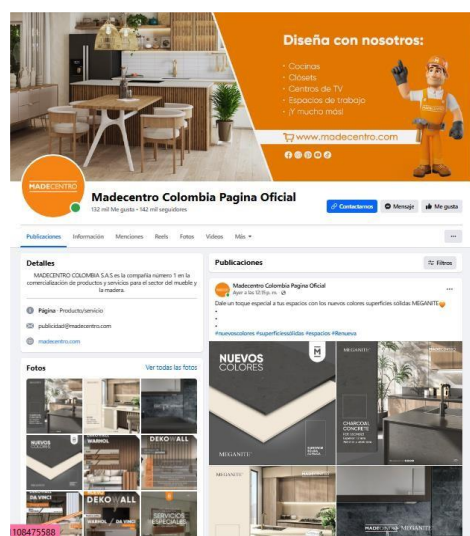


Figura 16

Página de Instagram – Madecentro Colombia S.A.S.

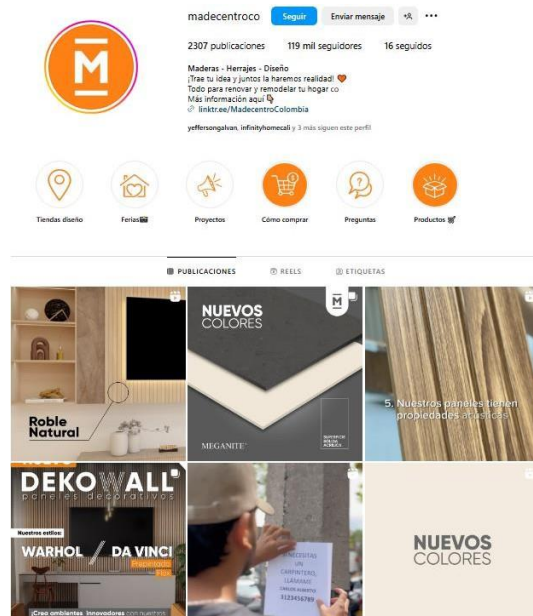


Figura 17

Página de YouTube – Madecentro Colombia S.A.S.

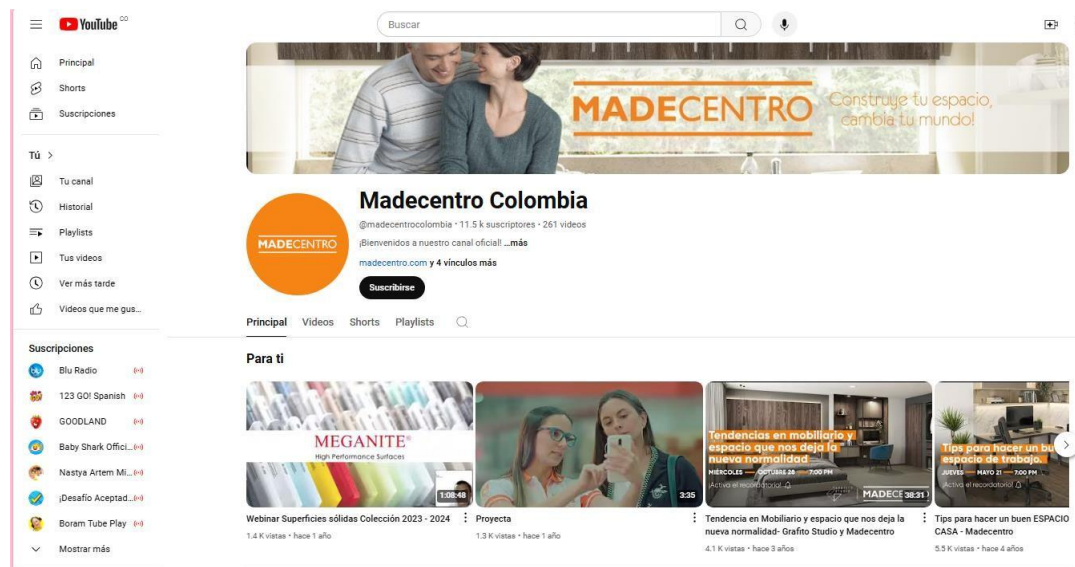
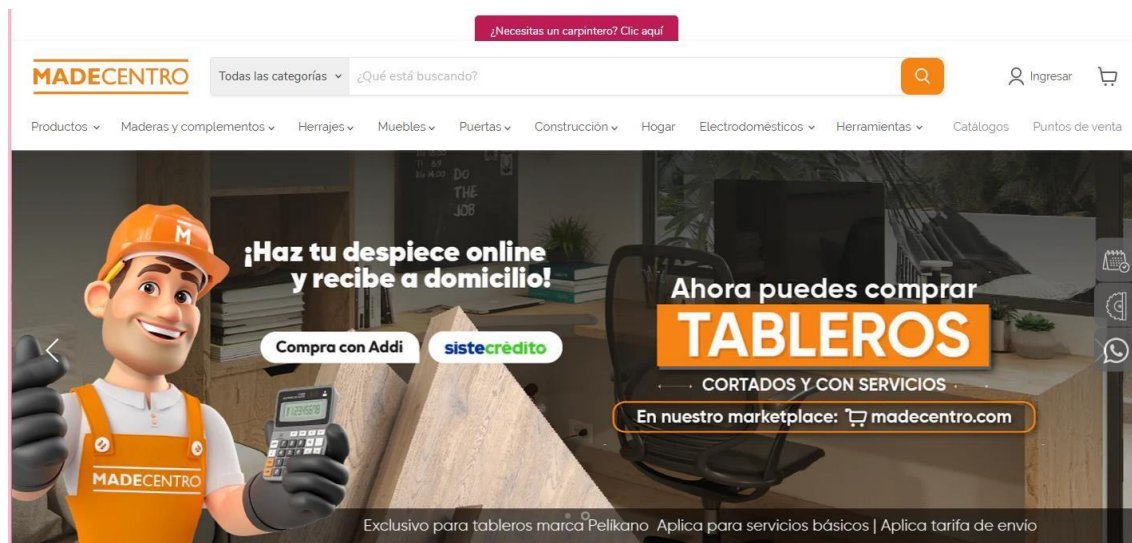


Figura 18

Página web y tienda en línea – Madecentro Colombia S.A.S.



Cuenta con una plataforma digital donde los clientes pueden ver el catálogo de productos, obtener información técnica y realizar compras en línea. Además,

ofrecen herramientas de personalización de proyectos, como simuladores de espacios y diseños.

SEO y SEM: Invierten en posicionamiento en motores de búsqueda (SEO) y publicidad pagada (SEM) para atraer tráfico a su sitio web y generar ventas en línea.

b) Atención personalizada y asesoría técnica

Asesoría a clientes profesionales: Madecentro Colombia S.A.S. ofrece asesoramiento técnico especializado a carpinteros, diseñadores, arquitectos y constructores, para ayudarlos a elegir los productos más adecuados para sus proyectos. Esta asesoría puede ser presencial en puntos de venta o a través de servicios digitales.

Capacitación y talleres: Organizan talleres y capacitaciones para profesionales del sector sobre tendencias, técnicas y el uso de nuevos materiales, lo que no solo fortalece la relación con los clientes, sino que también genera lealtad a la marca.

c) Estrategias de Venta Directa

Red de puntos de venta físicos: Madecentro Colombia S.A.S. cuenta con una red de tiendas físicas distribuidas por todo Colombia. Estos puntos de venta no solo funcionan como lugares de compra, sino también como centros de experiencia donde los clientes pueden ver y tocar los productos antes de comprarlos.

Fuerza de ventas especializada: La empresa cuenta con un equipo de vendedores especializados en diferentes sectores de la industria (carpintería, construcción, mobiliario) que ofrecen atención personalizada, desarrollan relaciones a largo plazo con clientes y facilitan negociaciones comerciales.

d) Promociones y descuentos

Promociones estacionales: Madecentro Colombia S.A.S. implementa campañas de descuento y promociones durante fechas clave (como el Día del Carpintero o eventos de la industria) para incentivar la compra. Estas promociones pueden aplicarse tanto en línea como en tiendas físicas.

Descuentos por volumen: Ofrecen descuentos a clientes que compran en grandes cantidades, lo cual es atractivo para carpinteros y empresas de construcción que requieren material en grandes volúmenes.

e) Estrategias de fidelización

Programas de fidelización: Madecentro Colombia S.A.S. puede ofrecer beneficios exclusivos para sus clientes más fieles y miembros del club amigos Madecentro, como descuentos, acceso prioritario a nuevos productos o condiciones de pago favorables. Estos programas son especialmente relevantes para clientes corporativos y carpinteros profesionales.

Soporte postventa: Madecentro Colombia S.A.S. ofrece un sólido servicio postventa que incluye asesoría técnica y soluciones rápidas a problemas o devoluciones, lo que genera confianza y fideliza a los clientes.

f) Alianzas estratégicas y co-marketing

Alianzas con fabricantes: Madecentro Colombia S.A.S. trabaja estrechamente con fabricantes de herramientas y productos complementarios, lo que le permite ofrecer soluciones integrales a los clientes (como herramientas, pegamentos, acabados, etc.), aumentando su valor añadido.

Proyectos conjuntos con instituciones

Educativas y técnicas: Colaboran con escuelas de carpintería, institutos técnicos como la alisan con el centro de aprendizaje SENA con cursos gratuitos, relacionados con la madera como cortes y diseños, capacitar a futuros

profesionales, creando una conexión con los próximos generadores de demanda.

g) Segmentación de mercado y diferenciación

Segmentación: Madecentro Colombia S.A.S. adapta su oferta según las necesidades de diferentes segmentos del mercado. Por ejemplo, tienen productos y soluciones tanto para carpinteros y pequeñas empresas como para grandes constructoras y fabricantes de muebles industriales.

Diferenciación por calidad: Madecentro Colombia S.A.S. se posiciona como un distribuidor que ofrece productos de alta calidad, desde maderas sólidas hasta tableros y accesorios, lo que le permite diferenciarse de competidores que buscan competir solo en precio.

h) Estrategias de Distribución

Distribución omnicanal: Madecentro Colombia S.A.S. combina su red de tiendas físicas con su tienda en línea para crear una estrategia omnicanal, permitiendo a los clientes realizar compras tanto en línea como en puntos de venta físicos, lo que mejora la accesibilidad y conveniencia.

Logística eficiente: La empresa cuenta con una estructura logística fuerte, que permite entregar productos de manera eficiente en distintas regiones del país. Esto mejora la experiencia del cliente y garantiza la entrega de productos en tiempos cortos.

7.5. Matriz DOFA del sector

Figura 19

Matriz DOFA del sector

Matriz DOFA sector Muebles y construcción	Oportunidades 1. Aumento de la demanda de viviendas 2. Interés en productos sostenibles 3. Expansión del comercio electrónico 4. Innovación tecnológica	Amenazas 1. Fuerte Competencia en el sector 2. Variación en la economía 3. Cambios en las preferencias del consumidor 4. Deficiencia de suministros
Fortalezas 1. Variedad de productos 2. Capacidad de producción 3. Integración de tecnología 4. Innovación en materiales	Estrategias FO F1/O1 Aprovechar el crecimiento del sector inmobiliario F3/O4 Participación en ferias y exposiciones	Estrategias DO D2/O1 Diversificación de proveedores D3/O4 Estrategia de comercio electrónico
Debilidades 1. Altos costos de producción 2. Dependencia de proveedores específicos 3. Obsolescencia de productos 4. Problemas logísticos	Estrategias FA F4/A3 Diferenciación mediante diseño innovador F1/A1 Desarrollar líneas de productos sostenibles	Estrategias DA D2/D4 Plan de contingencia para crisis de suministros D3/A3 Estudio de mercado para nuevas tendencias

7.5.1. Matriz DOFA de la empresa.

Figura 20

Matriz DOFA de la empresa

Análisis DOFA Empresa Madecentro Colombia S.A.S.	Oportunidades 1. Expansión de mercados internacionales 2. Incentivos gubernamentales para la sostenibilidad 3. Fidelidad y apoyo por parte de los clientes 4. Expansión nacional	Amenazas 1. Bajos precios de la competencia y productos sustitutos 2. Competencia creciente 3. Problemas logísticos y retrasos en la cadena de suministros 4. Variabilidad en los costos de la materia prima
Fortalezas 1. Servicio de valor agrado 2. Empresa con reconocimiento regional y nacional 3. Diversificación de productos y servicios personalizados 4. Infraestructura de última generación y tecnología	Estrategias FO F1/O1 Expansión del servicio a nuevos sectores aprovechando la excelente calidad en la prestación del servicio. /O4 Fortalecimiento de la diversificación de productos en sectores con demanda creciente	Estrategias DO D1/O1 Optimización de la gestión de inventarios para reducir costos de almacenamiento D3/O4 Optimización de la logística para mejorar tiempos de entrega y costos
Debilidades 1. Altos costos de almacenamiento 2. Obsolescencia de productos 3. Dependencia de proveedores internacionales 4. Falta de personal capacitado	Estrategias FA F4/A4 Optimización de la cadena de suministro F2/A2 Diferenciación por calidad del servicio	Estrategias DA D1/A3 Implementación de un sistema de gestión de inventarios D3/A1 Estrategia de precios competitivos

8. Plan de mejoramiento en área

8.1. Área funcional de intervención

El área de logística interviene en diversas actividades clave para el funcionamiento de la empresa, entre ellas:

1. Gestión del inventario

- Controlar los niveles de stock para garantizar la disponibilidad de productos.

2. Planificación y distribución

- Organizar el transporte de productos hacia clientes y sucursales.
- Asegurar tiempos de entrega óptimos para mantener la continuidad del servicio.

3. Almacén y almacenamiento

- Diseñar procesos eficientes para la recepción, almacenamiento y despacho de mercancías.
- Optimizar tiempos y movimientos dentro del almacén para mejorar la productividad.

4. Optimización de costos

- Reducir gastos de almacenamiento e inventario sin comprometer la calidad del servicio.

Equipo de trabajo

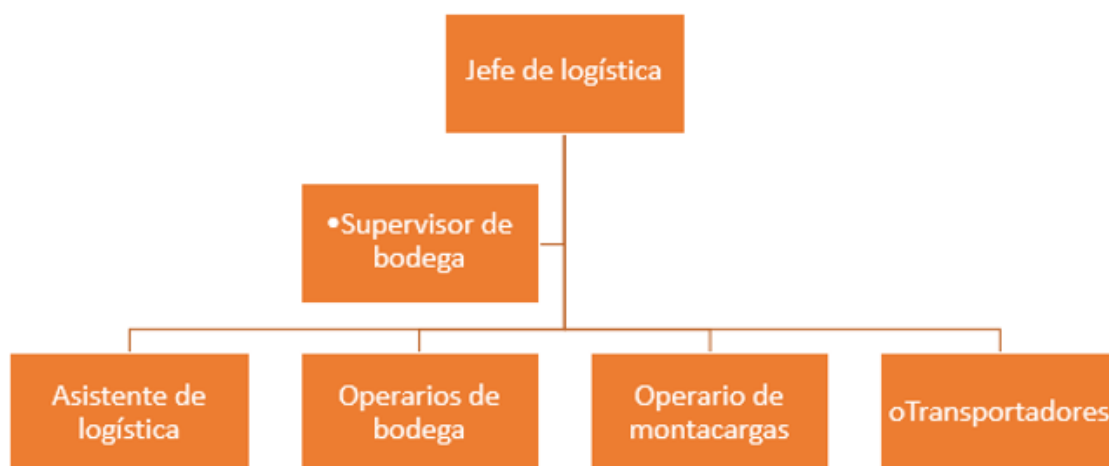
El área de logística en empresas como Madecentro Colombia S.A.S. cuenta con:

- Supervisores de almacén.
- Coordinadores de transporte.
- Operarios de bodega.
- Personal administrativo para el manejo de sistemas logísticos.
- Líderes o gerentes del área logística.

8.2. Diagnostico

Figura 21

Organigrama del área de logística.



8.2.1. Matriz DOFA del área de logística.

Figura 22

Matriz DOFA del Área de Logística

Análisis DOFA Área de logística	Oportunidades	Amenazas
	1. Adoptar practicas sostenibles 2. Avances tecnológicos 3. Incremento en la demanda 4. Alianzas con proveedores locales e internacionales	1. Incremento en los costos de transporte 2. Incremento de costos de materia prima 3. Escasez de materia prima 4. Competidores más competentes
Fortalezas 1. Amplio portafolio de producto 2. Capacidad de satisfacer la demanda continua 3. Enfoque en reducción de costos 4. Mejorar de los niveles de productividad	Estrategias FO F3/O1 Implementar un sistema de gestión de inventarios basado en pronósticos F4/O3 Implementación de indicadores de rendimiento	Estrategias DO D3/O4 revisar y optimizar el diseño del almacén D1/O2 Implementación de software especializado
Debilidades 1. Falta de herramientas de análisis 2. Riesgo de exceso o falta de stock. 3. Costos de almacenamiento elevados 4. Ineficiencia de proceso	Estrategias FA F2/A3 optimizar inventarios mediante la clasificación de productos F4/A4 automatizar procesos para mejorar los niveles de productividad	Estrategias DA D1/A1 Implementación de un sistema de gestión de inventarios D4/A3 estandarizar procesos operativos

8.2.2. Control de inventarios.

Actualmente, Madecentro Colombia S.A.S. utiliza el método de inventario FIFO (first in – first out), en el que los primeros productos en entrar son los primeros en salir. Esto permite que los pedidos se procesen en el orden en que se facturan, optimizando así la rotación de inventarios. La gestión de este inventario se lleva a cabo a través de un sistema transaccional llamado SAM, que cuenta con un módulo dedicado a producción. Este módulo permite que el operario ingrese a la plataforma con su usuario, registre las órdenes de producción y asegure que los productos se despachan en el orden correspondiente.

La actividad de inventario implica recopilar, organizar y registrar información detallada de las líneas de productos, especialmente en el grupo de maderas. Incluye la realización de un conteo físico de las referencias, la comparación de resultados con los registros actuales y la actualización de los mismos según sea necesario. Con ello, Madecentro Colombia S.A.S. mantiene un control preciso sobre los niveles de inventario, identifica posibles problemas y optimiza la gestión para garantizar una operación eficiente.

8.3. Plan de mejoramiento

8.3.1. Objetivos.

Objetivo general

Optimizar los procesos de control y gestión de los inventarios, logrando así garantizar y mantener niveles óptimos de abastecimiento, minimizando los costos asociados al almacenamiento de la empresa Madecentro Colombia S.A.S.

Objetivos específicos

- Estandarizar los procesos de recepción, almacenamiento y distribución de inventarios.
- Implementar indicadores clave de gestión en el software

- Desarrollar y aplicar un sistema de planificación y pronóstico de demanda.
- Capacitar del personal involucrado en los procesos logísticos

8.3.2. Estrategias planteadas.

La empresa Madecentro Colombia S.A.S. realiza un diagnóstico, así como un doble análisis mediante la matriz DOFA y la aplicación del análisis sectorial basado en las 5 fuerzas planteado por Michael Porter, en los cuales están basadas las estrategias y las series de actividades a implementar en el área de inventarios de la empresa. Para lo cual se ha desarrollado el siguiente plan de mejoramiento.

En la siguiente tabla se presentarán las estrategias planteadas para el mejoramiento del área de inventarios, basadas en un cambio a nivel interno.

Figura 23

Estrategias para el área de inventarios.

Área	
Estrategia 1	Evaluar el rendimiento y efectividad del sistema actual de gestión de inventario
Estrategia 2	Optimizar los Inventarios Mediante Clasificación ABC
Estrategia 3	Automatización del control de inventarios mediante KPIs.
Estrategia 4	Capacitar al personal involucrado en el manejo de inventarios.

8.3.3. Plan de acción.

En el siguiente cuadro se presentará el plan de acción para el correcto desarrollo de cada una de las estrategias, determinando así para cada una de estas los factores, los objetivos por los cuales serán implementadas, así como también el costo que tendrá cada una para Madecentro Colombia S.A.S. Cada uno de los costos está valorizado en el valor total de la estrategia para cada vez que se realice.

Figura 24

Plan de acción – Madecentro Colombia S.A.S.

Plan de acción						
Área	Estrategia	Objetivo	Actividades	Tiempo	Responsable	Costos
Logística	Evaluar el rendimiento y efectividad del sistema actual de gestión De Inventario	Determinar la efectividad de los procesos de inventario actuales, desde la recepción hasta la distribución, y reducir los tiempos de espera.	1. Identificar posibles mejoras del sistema actual	2 semanas	Jefe de inventario	Sin costo
			2. Elaboración de un sistema de hallazgos			
	Optimizar los Inventarios Mediante Clasificación ABC	Optimizará la gestión de inventario y priorizar los productos con mayor rotación	1. Recopilar datos de ventas, costos y rotación.	2 semanas	Equipo de análisis de inventarios y analistas de ventas.	Sin costo
			2. Calcular la rotación de cada producto.	2 semanas		
Tecnología	Automatización del control de inventarios mediante KPIS	Optimizar la gestión de inventarios con KPIS para mejorar la eficiencia y reducir costos.	3. Establecer alertas automáticas en el software.	2 semanas	Equipo de TI, Gerente de Inventarios.	\$ 10.000.000
			1. Definir los KPIS clave	2 semanas		
			2. Revisar si al software actual se le puede implementar KPIS	2 semanas		
			3. Cotizar tres diferentes tipos de software en módulos de KPIS			

			4.Integración de KPIS en el software			
Recursos humanos	Capacitar al personal involucrado en el manejo de inventarios.	Mejorar las competencias del personal encargado de la gestión de inventarios y asegurar un manejo eficiente y preciso.	Diseñar un plan de capacitación	4 semanas	Recursos Humanos, Instructores internos, Gerentes de área.	\$ 6.991.100
			Desarrollar la capacitación	8 semanas		
			Evaluar el desempeño post capacitación			

El plan de mejoramiento para la empresa Madecentro Colombia S.A.S, se determina en cuanto a tiempo y aplicación de las estrategias para una efectiva organización, con un costo de \$17.000.000

El cuadro muestra el seguimiento con base a las estrategias y su forma de seguimiento para la mejora de la empresa, dicho plan de acción se recomienda realizar, puesto que esto permitirá un mejor desenvolvimiento que ejerce Madecentro Colombia S.A.S. en el sector.

8.4. Sistema de control y seguimiento

El sistema de seguimiento y control para el presente plan de mejoramiento realizado a la Empresa Madecentro Colombia S.A.S, tiene como finalidad la coordinación, verificación y cumplimiento de las estrategias planteadas, bajo el presupuesto calculado.

Este sistema se realizará evaluando cumplimiento de actividades bajo algunos indicadores de eficacia que certifiquen y garanticen la totalidad del cumplimiento a futuro de las estrategias, que conlleven a lograr los resultados esperados en la empresa Madecentro

Colombia S.A.S. Al final, los resultados de los indicadores mostraran porcentualmente el cumplimiento de las estrategias.

8.4.1. Seguimiento y control del área de logística.

Estrategia 1. Evaluar el rendimiento y efectividad del sistema actual de gestión de inventario

Objetivo: Determinar la efectividad de los procesos de inventario actuales, desde la recepción hasta la distribución, y reducir los tiempos de espera

Meta: verificar si la cantidad de inventarios es óptima y concuerda con la del sistema.

Indicador de resultado: Diferencia inventario físico vs. Sistema

$$\text{diferencia \%} \left(\frac{\text{diferencia de inventario físico registrado}}{\text{inventario registrado}} \right) \times 100$$

Estrategia 2. Optimizar los Inventarios Mediante Clasificación ABC

Objetivo: Optimizará la gestión de inventario y priorizar los productos con mayor rotación

Meta: clasificar los inventarios

Indicador de resultado: Porcentaje de productos correctamente clasificados según la metodología ABC

$$\text{clasificación correcta \%} \left(\frac{\text{productos clasificados correctamente}}{\text{total de productos en inventario}} \right) \times 100$$

Estrategia 3. Automatización del control de inventarios mediante KPIS.

Objetivo: Optimizar la gestión de inventarios con KPIS para mejorar la eficiencia y reducir costos.

Meta: Aumentar la rotación

Indicador de resultado disponibilidad de productos críticos

$$\text{Disponibilidad \%} \left(\frac{\text{numero de veces que el producto estuvo disponible}}{\text{demanda totales del producto}} \right) \times 100$$

Estrategia 4. Capacitar al personal involucrado en el manejo de inventarios.

Objetivo: Mejorar las competencias del personal encargado de la gestión de inventarios y asegurar un manejo eficiente y preciso.

Meta: reducir error

$$\text{Tasa de errores \%} \left(\frac{\text{errores detectados despues de la capacitacion}}{\text{total de operaciones realizadas}} \right) \times 100$$

8.5. Informe de evaluación del sistema de gestión de inventario – Madecentro Colombia S.A.S.

Figura 25*Informe de Evaluación del Sistema de Gestión de Inventario – Madecentro Colombia*

S.A.S.

Aspecto a Evaluar	Descripción / Detalles	Puntuación (1-5)	Comentarios / Observaciones
Método de Control de Inventario	FIFO (first in – first out). Adecuado para la rotación de productos.	3	Sistema adecuado para la naturaleza de los productos.
Frecuencia de Inventarios	Se realizan conteos físicos periódicos, especialmente en el grupo de maderas.	3	Se sugiere aumentar la frecuencia de conteos para mayor precisión.
Precisión del Inventario	Los registros se actualizan regularmente, pero podrían mejorar los procesos de conciliación.	3	Implementar un sistema de alertas ante discrepancias.
Tecnología Utilizada	SAM con módulo de producción. Sistema automatizado para registro de órdenes.	4	Sistema eficiente para el registro de producción.
Clasificación de Inventarios	No se especifica si existe una clasificación detallada.	2	Implementar una clasificación ABC para priorizar la gestión de inventario.
Gestión de Reabastecimiento	No se detalla el proceso de reabastecimiento.	3	Establecer un proceso formal de reabastecimiento basado en la demanda y los niveles mínimos.
Niveles de Stock	No existe un equilibrio entre costos de inventario y nivel de servicio.	2	Realizar un análisis más detallado de los niveles óptimos de inventario.
Gestión de Costos de Inventario	Se identifican los costos de inventario	3	Implementar un sistema de

	como un factor a considerar.		seguimiento de costos más detallado.
Rotación de Inventarios	La rotación es adecuada gracias al método FIFO.	4	Monitorear la rotación de forma continua y ajustar los niveles de inventario si es necesario.
Integración con otros Procesos	Se integra con el proceso de producción.	3	Evaluar la integración con otros sistemas (ventas, compras).
Visibilidad del Inventario	La información está disponible en el sistema SAM.	3	Mejorar la accesibilidad y visualización de la información para todos los usuarios.
Gestión de Desperdicios y Pérdidas	No se menciona específicamente.	2	Implementar un proceso para gestionar productos dañados u obsoletos.

Observaciones Adicionales:

- Desafíos: Los principales desafíos son encontrar el equilibrio entre los niveles de inventario y los costos, así como mejorar la clasificación y el seguimiento de los productos.
- Oportunidades: Implementar una clasificación ABC, automatizar más procesos, mejorar la integración de sistemas y realizar un análisis más detallado de los costos de inventario.
- Recomendaciones:
 - Realizar un análisis ABC para priorizar la gestión de inventario.
 - Automatizar el proceso de reabastecimiento.

- Implementar un sistema de alertas para los niveles mínimos de inventario.
- Realizar un análisis detallado de los costos de inventario.
- Mejorar la visibilidad de la información del inventario para todos los usuarios.
- Establecer un proceso para gestionar productos dañados u obsoletos.

8.6. Clasificación de inventario ABC por participación de ventas de las líneas

En Madecentro Colombia S.A.S. El departamento de logística hace uso exclusivo del módulo comercial, donde controlan el inventario, las compras y ventas de la empresa. De este módulo se obtuvo un informe de ventas, dicho informe contiene las unidades vendidas por referencia, el precio promedio de la mercancía por unidad y el total, discriminando inicialmente el informe por líneas, del cual se determinó aquellas que representan mayor valor para la empresa según el porcentaje de participación en ventas del periodo seleccionado de Madecentro Colombia S.A.S, tan solo un 4.31% de las referencias representan el 80% de la participación de las ventas del presente año. Un 15.25% de los productos representan el 15.03% de las ventas, mientras que el 5.03% restante está representado por casi el 80% del portafolio.

- Los productos clasificados como B en su mayoría son complemento de los productos de clasificación A. La gran cantidad de referencias clasificadas como C, se presentan por ser productos que funcionan por temporadas o porque las cantidades en inventario no son óptimas para ventas debido a sus unidades de empaque.

Figura 26

Clasificación de inventario ABC por participación de ventas de las líneas

Línea	Descripción	Cantidad	Precio Pro	Valor Venta	% PART	% Acomulado	Clasificación
1	MDF	556993	\$ 65.798,00	36.649.025.414	38,96%	3896,00%	A
2	AGLOMERADO	196146	\$ 81.875,00	16.059.453.750	17,07%	56,03%	A
3	TRIPLEX	325899	\$ 35.932,00	11.710.202.868	12,45%	29,52%	A
4	HERRAJES	1606716	\$ 2.383,00	3.828.804.228	4,07%	16,52%	B
5	MUEBLES	12053	\$ 151.772,00	1.829.307.916	1,94%	6,01%	B
6	SALDOS DE INVENTARIOS (OUTLE	38812	\$ 51.938,00	2.015.817.656	2,14%	4,09%	B
7	PUERTAS ENTAMBORADAS	7174	\$ 115.994,00	832.140.956	0,88%	3,03%	B
8	FERRETERIA NACIONAL	1372324	\$ 589,00	808.298.836	0,86%	1,74%	C
9	PEGANTES	45947	\$ 8.239,00	378.557.333	0,40%	1,26%	C
10	PUERTAS	22398	\$ 18.110,00	405.627.780	0,43%	0,83%	C
11	HARD-BOARD	29617	\$ 272.844,00	8.080.820.748	8,59%	9,02%	B
12	CANTOS	737335	\$ 10.835,00	7.989.024.725	8,49%	17,08%	B
13	PISOS	10906	\$ 105.989,00	1.155.916.034	1,23%	9,72%	B
14	PUERTAS ESPECIALES	965	\$ 208.498,00	201.200.570	0,21%	1,44%	B
15	MARCOS	14687	\$ 27.495,00	403.819.065	0,43%	0,64%	C
16	GRIFOS	1005	\$ 26.702,00	26.835.510	0,03%	0,46%	C
17	PUERTAS ENTAMBLERADAS	431	\$ 8.747,00	3.769.957	0,00%	0,03%	C
18	LAMINA PARA PUERTAS	2171	\$ 3.151,00	6.840.821	0,01%	0,01%	C
19	LAMINADOS FORMIPAC	1096	\$ 2.951,00	3.234.296	0,00%	0,01%	C
20	PINTURA GENERAL	4147	\$ 342.867,00	1.421.869.449	1,51%	1,51%	C
21	PEGANTES Y PINTURA MOBILE	622	\$ 53.106,00	33.031.932	0,04%	1,55%	C
22	CHAPAS DE MADERA	4600	\$ 45.492,00	209.263.200	0,22%	0,26%	C
23	MAQUINARIA	45	\$ 3.969,00	178.605	0,00%	0,22%	C
24	MOBILE LAMINADO	155	\$ 46.492,00	7.206.260	0,01%	0,01%	C
25	PUERTAS TERMOLAMINADAS	90	\$ 49.500,00	4.455.000	0,00%	0,01%	C
26	ABRACIBOS	715	\$ 4.969,00	3.552.835	0,00%	0,01%	C
27	PUERTAS TIPO IMPORTACION	25	\$ 409.137,00	10.228.425	0,01%	0,01%	C
TOTAL	GENERAL	4993074,00	\$ 2.155.374,00	94.078.484.169	0	94.085.632.617	

8.7. Cotización de software

Figura 27

Cotización de implementación de KPIS en el software SAM

Servicio	Descripción	Costo Estimado (COP)
Configuración de KPIS	Definición, configuración y cálculo de los KPIS propuestos (Rotación, existencias, etc.)	4,000,000
Integración con el software SAM	Adaptación del software SAM para recopilar datos y calcular los KPIS	2,500,000
Desarrollo de reportes personalizados	Creación de reportes y dashboards para visualizar los KPIS y facilitar la toma de decisiones	1,500,000
Capacitación del personal	Talleres y guías para enseñar al personal a interpretar y utilizar los KPIS	800,000
Soporte técnico inicial	Asistencia técnica durante los primeros meses de implementación	500,000
Análisis de datos y recomendaciones	Análisis en profundidad de los datos para identificar oportunidades de mejora y brindar recomendaciones	700,000
Total		10,000,000 COP

Figura 28*Cotización de tres tipos de software*

Software	Costo Anual/Mensual	Ventajas	Desventajas	Especificaciones Claves
SAP S/4HANA	Costo licencia: 20,000,000 única + 1,738,000 almacenamiento mensual	Gestión avanzada de inventarios en tiempo real, Escalable a nivel nacional e internacional, Integración con múltiples áreas (ventas, logística, finanzas)	Altos costos de implementación, Requiere formación extensa y recursos dedicados	ERP (planificación de recursos empresariales) completo para grandes empresas, Gestión de inventarios en tiempo real y análisis avanzado, Gran capacidad de integración
Oracle NetSuite	Desde COP 4,000,000/mes	Gestión de inventarios en tiempo real, Integración completa con otros sistemas de la empresa, Escalable para operaciones nacionales e internacionales	Alto costo de suscripción mensual, Implementación compleja	ERP en la nube con módulos de inventarios, ventas, y finanzas, Análisis y reportes en tiempo real, Ideal para empresas con múltiples ubicaciones
Microsoft Dynamics 365	Desde COP 3,500,000 - 15,000,000/mes	Gestión de inventarios en tiempo real, Integración con herramientas de Microsoft, Funciones avanzadas de análisis y reporting	Costoso en suscripción mensual, Implementación y personalización puede ser larga	ERP que incluye módulos de finanzas, operaciones, y gestión de inventarios, Integración fluida con Microsoft Office 365 y Power BI

8.8. Plan de capacitación

Figura 29

Plan de capacitación para el personal de inventarios.

PLAN DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL DE INVENTARIOS			
Objetivo: mejorar las habilidades y conocimientos del personal encargado de la gestión de inventarios, optimizando el proceso y reduciendo errores.			
TEMA	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	ACTIVIDADES
Introducción a la gestión de inventarios.	Fundamentos y principios básicos de la gestión de inventarios.	4 horas	Presentación sobre conceptos claves. Importancia del inventario en la cadena de suministro.
Uso del Software de gestión de inventarios	Capacitación práctica en el software SAM	18 horas	Demostración del software. Ejercicios prácticos con datos reales.
Técnicas de control de inventarios	Métodos para controlar y auditar inventarios	8 horas	Taller sobre la técnica FIFO y la metodología ABC. Simulación de auditorías internas.
Manejo eficiente del almacén	Estrategias para optimizar el espacio y mejorar la logística en el almacén	12 horas	Análisis del diseño actual del almacén. Propuestas para mejorar la disposición del espacio.
Prevención y manejo de errores	Identificación y prevención de errores frecuentes en el manejo de inventarios	6 horas	Estudio de casos sobre errores comunes. Estrategias proactivas para minimizar errores.

Evaluación final y certificación	Evaluación del conocimiento adquirido durante la capacitación	2 horas	Prueba escrita o práctica. Entrega de certificados a los participantes.
RECURSOS NECESARIOS		MODALIDAD	
Acceso al software SAP faire en un entorno de prueba Video beam, computador Material de apoyo como guías y tutoriales Instructores Instalaciones sala de descanso		Presencial	

8.9. Estructura detallada del plan de capacitación en gestión de inventarios

Figura 30

Estructura Detallada del Plan de Capacitación en Gestión de Inventarios

Tema	Duración (Horas)	Frecuencia	Módulo	Contenido Principal	Objetivo Específico
Introducción a la Gestión de Inventarios	4	Semanal	1	Conceptos básicos, importancia de la gestión de inventarios, objetivos de la gestión eficiente.	Comprender los fundamentos y la importancia estratégica de la gestión de inventarios.
Clasificación ABC de Inventarios	2	Semanal	2	Criterios de clasificación, identificación de ítems A, B y C, importancia de cada categoría.	Identificar y clasificar los productos en base a su valor y rotación para optimizar la gestión.

Tema	Duración (Horas)	Frecuencia	Módulo	Contenido Principal	Objetivo Específico
Sistema de Gestión de Inventarios (SGI)	6	Semanal	3	Presentación del SGI utilizado en la empresa, funcionalidades principales, módulos clave.	Familiarizarse con el sistema de gestión de inventarios y sus herramientas para el control y seguimiento.
Indicadores de Gestión (KPI's)	4	Semanal	4	Definición de KPI's relevantes para la gestión de inventarios, interpretación y análisis de datos.	Utilizar los KPI's para medir el desempeño y tomar decisiones basadas en datos.
Ejercicios Prácticos con el SGI	6	Semanal	5	Aplicación de los conocimientos adquiridos en el SGI, realización de consultas y reportes.	Desarrollar habilidades prácticas en el uso del sistema para realizar tareas diarias.
Optimización de Niveles de Inventario	4	Semanal	6	Métodos para calcular los niveles óptimos de inventario, análisis de costos de inventario.	Minimizar los costos asociados al inventario sin comprometer el servicio al cliente.

Duración Total Estimada: 26 horas (Ajustable según la profundidad de cada tema y la experiencia previa de los participantes)

Metodología:

- **Sección Teórica:** Presentaciones PowerPoint, materiales escritos, lluvia de ideas y discusiones grupales.

- **Sección Práctica:** Ejercicios individuales y en grupo utilizando el SGI, análisis de casos reales, simulaciones.
- **Soporte Post-Capacitación:** Foro en línea, sesiones de preguntas y respuestas, tutorías personalizadas.

Objetivos Generales del Programa:

- Capacitar a los colaboradores para que comprendan la importancia de la gestión de inventarios en la optimización de los recursos de la empresa.
- Desarrollar habilidades para utilizar el sistema de gestión de inventarios de manera eficiente.
- Mejorar la toma de decisiones a través del análisis de los indicadores de gestión.
- Reducir los costos asociados al inventario y mejorar el servicio al cliente.

Consideraciones Adicionales:

- **Evaluación:** Se realizarán evaluaciones al inicio, durante y al final del programa para medir el progreso de los participantes.
- **Adaptabilidad:** El contenido y la duración de cada módulo pueden ajustarse según las necesidades específicas de la empresa y los participantes.
- **Participación Activa:** Se fomentará la participación activa de los colaboradores a través de preguntas, debates y ejercicios prácticos.

9. Presupuesto de implementación

Para una correcta implementación del plan de mejoramiento de la empresa Madecentro Colombia S.A.S. de la ciudad de Cali se precisa de un presupuesto total de \$17 .000.000. A

continuación, se detalla el costo de cada estrategia utilizada para el presente plan de mejoramiento.

Figura 31

Estrategias para el presupuesto de implementación.

ESTRATEGIA	DESCRIPCIÓN	COSTO
Estrategia 1	Evaluar El Rendimiento y Efectividad Del Sistema Actual De Gestión De Inventario.	Sin costo
Estrategia 2	Optimizar los Inventarios Mediante Clasificación ABC	Sin costo
Estrategia 3	Automatización del control de inventarios mediante KPIS.	\$10.000.000
Estrategia 4	Capacitar al personal involucrado en el manejo de inventarios.	\$6.991.100

Conclusión

La implementación del plan de mejoramiento para la gestión y control de inventarios en Madecentro Colombia S.A.S. Representa una estrategia integral diseñada para optimizar las operaciones logísticas de la empresa, mejorar la eficiencia en el manejo de inventarios, reducir costos asociados y garantizar un servicio al cliente más ágil y efectivo. La empresa, al ser un actor clave en la industria del mueble y la madera, enfrenta el reto de mantener un equilibrio adecuado entre los niveles de inventario y los costos operativos, al tiempo que debe satisfacer la demanda continua de sus clientes.

El diagnóstico realizado a través del análisis DOFA y sectorial ha permitido identificar las principales debilidades y áreas de oportunidad, como la falta de un control riguroso sobre el manejo de inventarios, la ausencia de un sistema detallado de clasificación y la necesidad de optimizar los procesos de abastecimiento y almacenamiento. En respuesta a estas problemáticas, se ha propuesto un conjunto de estrategias clave: la automatización del control de inventarios mediante la implementación de indicadores clave de rendimiento (KPIs), la clasificación ABC para priorizar productos de alta rotación y la capacitación del personal involucrado en la gestión de inventarios.

El uso del software SAM como herramienta central para la automatización de los procesos logísticos y la integración de estos KPIs garantizará que las decisiones se basen en datos precisos, lo que permitirá una mejora continua en la productividad, reduciendo los tiempos de espera, los costos de almacenamiento y optimizando los niveles de inventario. La integración de estos sistemas permitirá a Madecentro Colombia S.A.S. mantener un control más eficiente y en tiempo real de sus productos, alineando las operaciones con los objetivos estratégicos de reducción de costos, mejora en el servicio al cliente y optimización del rendimiento financiero.

Además, el plan subraya la importancia de la capacitación del personal como un elemento fundamental para asegurar la correcta implementación de las nuevas herramientas y procesos. Con un enfoque estructurado y progresivo en la capacitación, Madecentro Colombia S.A.S. fortalecerá las competencias de su equipo logístico, reduciendo errores y asegurando que las mejores prácticas en la gestión de inventarios sean adoptadas de manera eficiente.

El plan de mejora propuesto permitirá a Madecentro Colombia S.A.S. transformar sus procesos logísticos y de inventarios en un sistema más eficiente, ágil y adaptado a las exigencias del mercado. Esto no sólo optimizará el manejo de inventarios y reducirá los costos asociados, sino que también mejorará la capacidad de la empresa para responder a la demanda del cliente de manera oportuna y con una calidad superior en el servicio. Con este enfoque integral, Madecentro Colombia S.A.S. estará mejor posicionada para enfrentar los desafíos del mercado y continuar con su expansión y éxito en la industria del mueble y la madera.

Recomendaciones

Con el fin de fortalecer las estrategias propuestas y asegurar que Madecentro Colombia S.A.S. logre una gestión más eficiente y efectiva de sus inventarios, se realizan las siguientes recomendaciones:

1. Es fundamental que Madecentro Colombia S.A.S. adopte la metodología de clasificación ABC para optimizar la gestión de inventarios. Ya que esto permitirá priorizar los productos según su importancia y valor, enfocando los esfuerzos de control y reposición en aquellos artículos que tienen un mayor impacto en las operaciones y en la rentabilidad de la empresa.
2. Establecer KPIs, que permitan monitorear en tiempo real el estado de los inventarios, como la rotación de stock, niveles de servicio y precisión en los registros, pues de esta forma se facilitará la toma de decisiones informadas y oportunas, minimizando errores y optimizando el flujo de productos.
3. Crear y difundir protocolos claros sobre los procedimientos relacionados con la gestión y control de inventarios, para evitar confusiones y errores operativos. Estos protocolos deben ser accesibles a todo el personal involucrado y actualizados regularmente para reflejar cambios en las políticas o tecnologías que lleguen a surgir, además, promover una comunicación fluida entre los departamentos involucrados en la gestión de inventarios (compras, ventas, logística) es vital para asegurar una coordinación efectiva.
4. Desarrollar programas formativos que incluyan técnicas de gestión de inventarios, uso eficiente del software implementado y manejo adecuado de las herramientas automatizadas. Lo cual a su vez fomentará una cultura organizacional centrada en la mejora continua y permitirá al personal adaptarse a nuevos procesos y a maximizar su efectividad.

5. Establecer un calendario para evaluar periódicamente la efectividad del plan de mejoramiento. Lo que incluye revisar los KPIs establecidos, realizar auditorías internas y solicitar retroalimentación al personal sobre los cambios realizados. La evaluación continua permitirá realizar ajustes necesarios para garantizar que las estrategias propuestas sigan siendo efectivas a largo plazo.

Anexos

Figura 32

Cotización Software Softimiza.



SOFTIMIZA S.A.S
NIT 900392899
KR 7 A # 90 - 33 TO 1 AP 801

Detalle de la propuesta

Softimiza presenta la siguiente propuesta para optimizar la gestión de inventarios de Madecentro mediante la implementación de KPIs, integración tecnológica y herramientas de análisis avanzadas.

Ítem	Descripción	Costo Estimado	Plazo Estimado
1	Configuración de KPIs	\$4,000,000 COP	2 semanas
2	Integración con SAM	\$2,500,000 COP	4 semanas
3	Desarrollo de reportes personalizados	\$1,500,000 COP	3 semanas
4	Capacitación del personal	\$800,000 COP	Continuo (3 primeros meses)
5	Soporte técnico inicial	\$500,000 COP	Continuo (3 primeros meses)
6	Análisis de datos y recomendaciones	\$700,000 COP	A definir
Total		\$10,000,000 COP	

Condiciones de la Propuesta:

- **Validez:** 30 días a partir del 2 de noviembre de 2024.
- **Forma de pago:** A convenir.
- **Plazos de implementación:** Según detalle por ítem.

Figura 33

Pre cotización de capacitación.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SOLICITUD DE COTIZACIÓN
---	---

SOLICITUD PRE-COTIZACION DE PROCESO DE MINIMA CUANTIA -CUC-CCS-0042-2024

EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA – el programa de formación continua especializada del Sena está diseñada especialmente para capacitar al personal de empresas, gremios y entidades que aportan parafiscales al SENA. Este programa permite que las empresas presenten proyectos de formación hechos a la medida de sus necesidades.

DESCRIPCION EL OBJETIVO A PRE-COTIZAR. El objetivo principal es mejorar las competencias, habilidades y conocimientos de los trabajadores para fortalecer la competitividad y productividad empresarial.

Además, las capacitaciones pueden abarcar diferentes modalidades y rubros financiables como honorarios de los capacitadores, materiales, alquiler de espacio entre otros.

Programa de formación ofrecido por el Sena titulado administración y control de inventarios este programa se encarga de capacitar al participante sobre.

- **Unidad 1** Generalidad De Los Inventarios
- **Unidad 2** Costos De Los Inventarios
- **Unidad 3** Modelos De Control De Los Inventarios
- **Unidad 4** Políticas De Los Inventarios

Modalidad presencial

Línea de atención al ciudadano: 018000 910970
Línea de atención al empresario: 018000 910665

GC-F-035 V. 05


www.sena.edu.co
 @SENAColombiano

Especificaciones Técnicas Para La Pre-cotización					
MATERIALES CONSUMIBLES Y/O SERVICIOS	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	TARIFA NACIONAL SENA	CANTIDAD	TOTAL	SUB TOTAL
	Honorarios del capacitador (presencial)	Nivel profesional \$293.897 COP/HORA	Duración 20 horas	\$293.897 COP	\$5.877.940
Material de formación	Cartillas, guías o recursos digitales	\$55.658 COP/PARTICIPANTE	20 Empleados	\$1.113.160 COP	\$1.113.160
Gastos operativos	Organización logística transporte de capacitadores entre otros	10% del costo total del proyecto		\$699.110	
					\$6.690.210

Figura 34

Estado de Resultados Proyectado.

Empresa: Madecentro Colombia S.A.S.	
Periodo de Implementación: 10 Semanas	
Ingresos proyectados	
1.	Optimización de inventarios:
·	Mejora en la rotación de productos y reducción de obsolescencia.
Beneficio estimado: COP \$15.000.000	
·	Eficiencia operativa:
·	Reducción de tiempos de espera y costos logísticos.
Beneficio estimado: COP \$8.000.000	
·	Satisfacción del cliente:
·	Incremento de ventas por disponibilidad oportuna de productos.
Beneficio estimado: COP \$5.000.000	
Ingresos totales proyectados: COP \$28.000.000	
Costos directos	

2.	Automatización del control de inventarios mediante KPIs:
·	Definición, integración y configuración en el sistema.
Costo: COP \$10.000.000	
·	Capacitación del personal:
·	Diseño y ejecución del programa de formación.
Costo: COP \$6.991.100	
Costos indirectos	
3.	Evaluación del sistema actual de gestión de inventarios:
·	Identificación de mejoras y elaboración de sistema de hallazgos.
Costo estimado: Sin costo directo (recursos internos).	
4.	Implementación de clasificación ABC:
·	Recopilación de datos, cálculo de rotación y establecimiento de alertas.
Costo estimado: Sin costo directo (recursos internos).	
3.	Tiempo del personal asignado:
·	Jefe de inventarios, equipo de TI, analistas y recursos humanos.
Costo estimado: COP \$2.000.000	
Costos indirectos totales: COP \$2.000.000	
Costos totales del proyecto	
Costos directos + indirectos: COP \$18.991.100	
<u>Beneficio Neto del Proyecto</u>	
Ingresos proyectados: COP \$28.000.000	
Menos costos totales: COP \$18.991.100	
Beneficio Neto: COP \$9.008.900	
<u>Beneficios Intangibles</u>	
Mayor control y visibilidad del inventario: Reducción del riesgo de o sobrestock.	
Mayor agilidad en la toma de decisiones: Gracias al uso de KPIs y reportes automáticos.	
Mejora en las competencias del personal: Capacitación que aumenta la eficiencia y precisión.	
Incremento en la satisfacción del cliente: Productos disponibles en tiempo y forma.	
<u>Retorno de Inversión (ROI):</u>	
·	$(\text{Beneficio Neto} / \text{Costos Totales}) \times 100 = 47,4\%$
Este estado refleja que el proyecto no solo cubrirá sus costos, sino que generará ganancias tangibles e intangibles, posicionando a Madecentro Colombia S.A.S. para gestionar inventarios de forma eficiente y sostenible.	

Referencias

MANUAL PARA MANEJO Y CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA

MAXIMUEBLES JC SAS.

<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/d3538eac-448e-435e-b99b-020c51fa0c9d/content>

DESARROLLO DE UN SISTEMA DE INVENTARIOS PARA EL CONTROL DE MATERIALES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DENTRO DE LA EMPRESA DE CONSTRUCCIÓN INGENIERÍA SÓLIDA LTDA.

<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9170/proyecto.pdf>

PLAN DE MEJORAMIENTO PARA EL PROCESO DE INVENTARIO DE LA EMPRESA SISTEMAS OPERATIVOS FINANCIEROS S.A.S

<https://repository.ucc.edu.co/bitstreams/c582ccad-ae7a-4c59-a72f-d712fa567cd5/download>

DISEÑO DE UN PLAN DE MEJORAMIENTO PARA LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA FERRETERA INTERNACIONAL

<https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/748/455%20-%20TTG%20-%20DISE%20C3%91O%20DE%20UN%20PLAN%20DE%20MEJORAMIENTO%20PARA%20LA%20GESTI%20C3%93N%20Y%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20DISTRIBUIDORA%20FERRETERA%20INTERNACIONAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<http://revista-mm.com/entrevistas-empresas-invitas/madecentro-y-districondor-el-negocio-sectorial-del-ano/>

https://supersociedades.gov.co/noticias/-/asset_publisher/atwl/content/supersociedades-presenta-el-informe-de-las-1.000-empresas-m%C3%A1s-grandes-del-pa%C3%ADs-3

<https://repository.udistrital.edu.co/bitstreams/d21a4561-0584-43dd-b4a7-6f06f37197b3/download>

<https://repositorio.udes.edu.co/server/api/core/bitstreams/64810899-8104-4763-9c21-a0589e905709/content>

<https://sedevirtual.ccc.org.co/certificadoElectronico/#!/comprar-certificados/compra-rapida-de-certificados>

<https://madecentro.com/pages/catalogos>

<https://www.sena.edu.co/es-co/Empresarios/Paginas/GPC%202024/FCE%202024/Formaci%C3%B3n-Continua-Especializada-2024.aspx>

Propuesta de Supply Chain Management y logística para la empresa Madecentro Colombia S.A.S

https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/2564/6663337_2008.pdf?sequence=1&isAllowed=y

(PDF) KPIs útiles | Arturo Pérez Moreno - Academia.edu