

Enero 15 de abril 2024 a 3 de mayo de 2024

INFORME DE CALIDAD VISITA A LA REGIONAL NARIÑO

En el siguiente informe se encuentra un breve contexto y oportunidades de mejora identificadas a las áreas de logística, comercial, seguridad y salud en el trabajo, y mercadeo, producto de la visita realizada a la regional Nariño, el cual se solicita a cada uno de los líderes tomar las acciones pertinentes con el objetivo de mejorar el funcionamiento de cada uno de sus procesos.

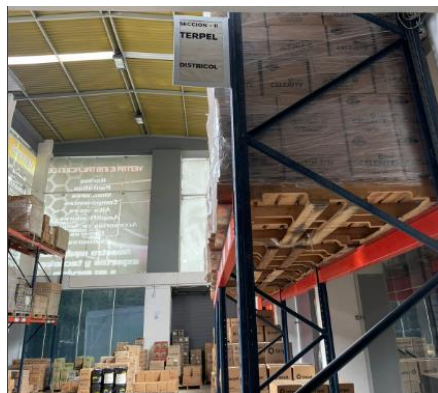
1. Contexto y oportunidades de mejora área Logística

Se realiza visita a la zona de Nariño en la sucursal de Districol ubicada en la ciudad de Pasto, con el objetivo de verificar las condiciones de la bodega respecto a la gestión logística. A partir de la visita realizada, se logró identificar las siguientes fortalezas y oportunidades de mejora:

Gestión logística

Las siguientes observaciones están directamente relacionadas con la gestión logística y son identificadas a partir de la información recolectada con los funcionarios en bodega:

Se identifica que la bodega de la sede Pasto se encuentra organizada por secciones: la sección Terpel y la sección Mobil.



Cada una de estas secciones, cuenta con parales y estanterías para ubicar el producto a la altura de 3 niveles, según su rotación se clasifican en productos tipo A, B y C. El producto tipo A, se refiere a los productos de mayor rotación, se encuentran principalmente ubicados en el primer nivel (más próximo al suelo), por su facilidad de agarre. Los productos tipo B, son menos rotativos que los tipos A y por ende se ubican en el segundo nivel a excepción del Mobil 4T 20w50 de la línea de MCO de Mobil, que, debido a sus grandes volúmenes de venta y rotación, se cataloga como tipo A y comprende todo el nivel 2 en la sección Mobil. Por último, encontramos los productos tipo C, que se ubican en el nivel 3, el lugar más alto de la estantería por ser de baja rotación como se puede observar en la imagen.

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.



Si bien, es una buena práctica de almacenamiento, se sugiere como oportunidad de mejora estandarizar dicha organización en todas las bodegas, de esta manera se propende mejorar los procesos internos.

También se identificó que dentro de la organización del producto dentro de las estanterías procede a seguir los lineamientos dados por la organización Terpel, como se observa en la siguiente tabla:

Presentación	No de niveles / estiba	No Unid / nivel	No unidades por estiba
Cuartos	7	16 Cjs / Nivel	112 cuartos / estiba
Galones	6	12 Cjs / Nivel	72 galones / estiba
Pintas	8	12 Cjs / Nivel	96 pintas / estiba
Baldes	3	16 Bds/ Nivel	48 baldes / estiba
Tambor	1	4 Tb/Nivel	4 tambores / estiba

En términos generales se logra identificar una correcta organización del producto en la bodega, como se puede observar en la siguiente imagen.



Durante el seguimiento y revisión a la operación logística en la bodega de Pasto, se logra identificar cajas con corrugado manchado y arrugado, sin embargo, el procedimiento estipulado, informa que el

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

corrugado debe ser solicitado a la Organización Terpel, para re adecuar el producto, teniendo en cuenta que los tiempos de espera del mismo son prolongados.



Dentro de lo observado en la bodega, se pueden evidenciar en la sección de Terpel estibas ubicadas en el suelo, el cual requiere de organizar en estantería, por lo tanto, como acción de mejora se propone establecer las estanterías necesarias para la organización de dicho producto.



A nivel documental, se observa una correcta organización del archivo físico, donde se establecen por AZ los documentos de la bodega y son controlados por el administrador, con apoyo del auxiliar de la bodega, quien también cumple funciones de archivo de la siguiente manera.

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

No.	ARCHIVO A CARGO DE ADMINISTRADOR DE BODEGA
1	Carpeta seguridad y salud en el trabajo SST
2	Carpeta de permisos e incapacidades y entrega de dotación
3	Carpeta de facturas o cuentas de cobro de proveedores
4	Carpeta de anulaciones y devoluciones
5	Carpeta de contados y cobranzas (ruanas, rendiciones y soportes de consignación)
6	Carpeta de mantenimiento y documentación de vehículos
7	Carpeta de entrega de obsequios de mercadeo a asesores
8	Carpeta de recibo de material de mercadeo
9	Carpeta de entrega de material de mercadeo de campañas y eventos
10	Carpeta de inventario producto Terpel - Mobil - Topcar - Llantas y de material de mercadeo
11	Carpeta de remisiones de compras de producto de OT - ISSIN - TOPCAR - AMP
12	Carpeta de traslados recibidos y realizados
13	Carpeta de reembolsos y arqueos de caja
14	Carpeta de soportes originales de consignación Brinks
15	Carpeta de guías de envío de correspondencia
16	Carpeta entrega de papel térmico a asesores

No.	ARCHIVO A CARGO DE AUXILIAR DE BODEGA
1	Archivo facturas radicadas
2	Carpeta de planillas radicadas
3	Carpeta de planillas de cargue
4	Carpeta de remisiones de material de promotoría
5	Carpeta de inspección montacargas

También se identifica como buena práctica, la organización de las facturas por ruta, de esta manera se puede tener un mayor control de la información.

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

PROGRAMACION DE RUTAS - DISTRICOL PASTO						
DIA	RUTA			TRANSPORTADOR - LOGICAR		
LUNES	Pasto	Circunvalar	Alto Putumayo	Tumaco	Samaniego	
MARTES	Pasto	Norte				
MIERCOLES	Pasto	Si llega temprano vehiculo sale Pasto		Tumaco	Samaniego	Barbaocas
JUVES	Pasto	Sur				
VIERNES	Panamericana	Si llega temprano vehiculo sale Pasto		Tumaco	Samaniego	
SABADO	Pasto	Pasto				



Producto no conforme y devoluciones

Respecto a la organización del producto no conforme, se identifica arrumado en una estiba de forma desorganizada, dentro de sus corrugados de empaque manchado, por lo tanto, se solicita al personal de logística de la bodega realizar dicha organización del mismo, según los parámetros establecidos en otras bodegas. Para este caso, el producto que se encuentra en buen estado, debe limpiarse y organizarse inventariado uno tras de otro, y aquellas unidades que se encontraron averiadas deben informarse a sede principal candelaria con foto anexa en el correo electrónico.

Respecto al inventario general de bodega y de este producto en específico queda pendiente de realización por parte de la coordinadora de control interno.

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalañá. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.



Caja menor de bodega

Dentro de las actividades relacionadas con los gastos de la bodega de Nariño, se evidencia que cuenta con una caja menor de \$2.500.000 (MCte). El administrador de la bodega informa que dentro de los gastos semanales a asesores por viáticos y los gastos relacionados con pagos de servicios, entre otros, están siendo insuficientes y teniendo en cuenta que no se reembolsa el dinero inmediatamente porque debe esperar a que lleguen los documentos físicos al área de Tesorería, se encuentra en ocasiones con la situación de no contar con la base económica suficiente para sostener los gastos de la bodega, teniendo que hacer uso de sus recursos propios para no parar la operación.

Por lo tanto, se sugiere hacer un análisis de gastos y conocer el presupuesto que se está manejando dentro de la bodega, con el objetivo de determinar si es necesario aumentar la base de caja menor o seguir sosteniéndola en el valor actual. Adicionalmente, evaluar si es posible realizar el reintegro de la base de caja menor solamente con los documentos enviados por correo electrónico y no esperar a que los mismo lleguen en formato físico.

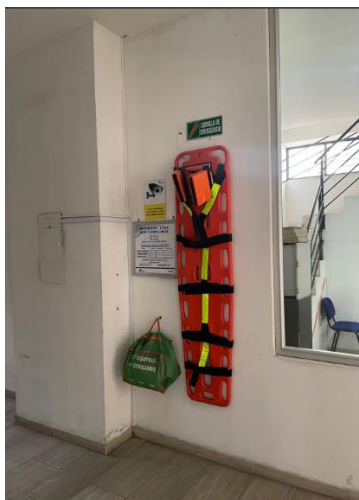
Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

Gestión de seguridad y salud en el trabajo

Dentro del seguimiento realizado a lo concerniente con seguridad y salud en el trabajo, se puede observar extintores organizados y delimitados, camilla de seguridad y botiquín a disposición de cualquier usuario, canecas para manejo de residuos correctamente ubicadas con letrero de señalización por tipo de residuo, así como se puede observar un tablero de control de días sin accidentes en la bodega durante el año en curso.

Desde este sistema de gestión, no se identifican oportunidades de mejora, pues se evidencia un correcto manejo de los implementos de protección personal.



Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

2. Contexto y oportunidades de mejora área Comercial

El área comercial de la sede Nariño, se encuentra conformada por un coordinador comercial y 6 asesores, quienes dentro de sus funciones están: hacer seguimiento a las ventas, gestión de cartera, identificar posibles inversiones que permitan aumentar las ventas, fidelización en clientes y su seguimiento, identificar oportunidades de ventas que permita realizar profundidad de portafolio, entre otros.

Producto de la visita la zona de Nariño, se puede evidenciar un equipo sólido y consolidado de asesores que por su experiencia tienen un manejo asertivo de los clientes, así como se identificaron asesores que se encuentran en proceso de aprendizaje, con grandes habilidades que les permitirá en el corto plazo poder fortalecer sus zonas designadas.

Dentro de la visita realizada a clientes con cada uno de los asesores, no se pudo realizar la actividad con el asesor encargado de la zona norte de Nariño, debido a que se encontraba en la sede Candelaria en descargos, solucionando novedades relacionados con la cartera de clientes. Sin embargo, la visita a las poblaciones de esta zona, fueron realizadas con la coordinadora comercial del departamento.

Planes de inversión

Dentro del seguimiento realizado a los planes de inversión, se identifica que desde la coordinación comercial se maneja una herramienta para hacer seguimiento a la totalidad de los contratos de inversión y cuando surge una necesidad de análisis de inversión, es la coordinadora comercial quien recoge la información por parte del asesor y realiza dicho análisis.

Respecto a los planes de inversión se logra evidenciar un alto conocimiento por parte de los asesores de los contratos de inversión en sus carteras de clientes, donde conocen el valor de la inversión realizada, el equipo, aviso o elemento implementado en el cliente, así como el galonaje comprometido producto de la inversión y su nivel de cumplimiento por cliente hasta la fecha. Desde este aspecto se evidencia normalidad en el seguimiento por parte de los asesores.

Visitas de seguimiento a ventas y postventa

Por otro lado, se realiza visita a clientes en las siguientes poblaciones: El Encano, Santiago, Colón, San Pedro (corregimiento de Colón), Sinbunday, San Francisco, la unión, Ipiales y Tuquerres; donde se puede evidenciar el compromiso por los asesores desarrollando un buen manejo de su listado de clientes, que permite mantener una fidelización y correcto seguimiento a las respectivas carteras. Así como un análisis exhaustivo por hacer crecer el portafolio de productos. También se observa un buen relacionamiento comercial, donde hay apreciaciones positivas por parte de los clientes informando que el asesor desarrolla el seguimiento adecuado, cumpliendo en tiempo y forma con la oferta de valor propuesta por Districol.

Algunos de los clientes visitados son:

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

- En la Zona del municipio de Sibundoy Putumayo y alrededores: José Abelardo Melo, Jhon Bayron Maramag, Jaime Morales Pujimoy, Giralgo Efraín Moreno, Jaime Efrén Portilla, Jaime Danilo Perafán,
- En Pasto: Cootranar, Transipiales, Segundo Roman Unigarro, la EDS Autobuses del sur, Cootranur, Coonartax, CH-Z, Enrique Santos Lopez, Mera Hermanos, La corporación, Bravo meneses y asociados (batericars).
- En la unión: Ana Lorena Ordoñez, Carlos Palacios, Juan Leonardo Guerrero, Dolma Cristina Valdez, Guido España y Edwar Muñoz.
- En Tuquerres: Lubricantes Nariño - Ignacio Jaramillo, EDS el faro y Autorepuestos Danny - Luis Arturo parreño
- En Ipiales: Edil Gerardo Revelo (Lubricentro San Nicolas, Servisur y Taxis La Frontera.

En las visitas realizadas, se pudo observar en clientes la venta de productos de contrabando provenientes del Ecuador y Perú, con bajos precios, el cual afectan las ventas de Districol en el departamento, por lo tanto, sería relevante informar a Organización Terpel dicho problema, como se puede observar en las siguientes imágenes con precios de venta al público.



Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

Dentro de la visita a clientes, también se pudo identificar que el cliente Multiservicio Ciudad de Ipiales realiza la compra de productos directamente a la empresa Kenworth de la Montaña, donde el cliente informa que consigue el producto Mobil Delvac 15W40 en tambor en \$4.200.000 (valor aproximado), cuando el mismo producto es ofertado por Districol en \$4.600.000 (valor aproximado) después de descuentos, eso quiere decir que un cliente directo de la Organización Terpel, oferta producto con precios más bajos que los agentes autorizados.



Por otro lado, se logra identificar en la visita a clientes y como parte del proceso de postventa, que el producto de silicona de Topcar ha tenido caída en las ventas en algunas zonas, debido a que el cliente informa estar descontento con la calidad del producto, pues pierde aroma y adicionalmente se infla el empaque. Caso similar sucede con el producto líquido de frenos de Dot 3 de Mobil, que en repetidas ocasiones el empaque ha sufrido un deterioro producido por derrame de producto.



Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

Respecto a la venta de otras líneas dentro de la compañía, se evidencia desconocimiento del producto llantas de la marca Bellani por parte del asesor, debido a que, es relativamente nueva su distribución y su oferta en el departamento de Nariño. El equipo comercial, cuenta con el producto físico en bodega, pero solicita mayor capacitación al respecto, así como la lista de precios para poder salir al mercado a ofrecer el producto.

Respecto al rubro capacitación otorgada a clientes, Transipiales recomienda y solicita capacitación específicamente de producto, pues estos requieren de herramientas suficientes para poder mostrar las fortalezas del producto, tanto para la marca Mobil y Terpel.

Seguimiento a cartera de clientes

En la mayoría de los clientes Pareto se logra evidenciar un manejo adecuado de la cartera de clientes, pues realizan sus pagos dentro de los 30 o 45 días de acuerdo a lo negociado con cada uno de ellos, así como se evidencia por parte del equipo de asesores un fructífero esfuerzo por recuperar cartera vencida en cada una de sus visitas. sin embargo, es común recibir mensajes por parte del cliente que la situación económica del país, afecta la compra de productos y en algunas oportunidades el pago de sus obligaciones a tiempo, así como informan que el producto que ingresa en esta región del país por contrabando afecta la venta y por ende el recaudo del dinero.

Para ello, se debe implementar estrategias comerciales que permita gestionar los cobros de dineros a clientes que tienen cartera vencida, los asesores deben analizar al cliente y no stockear al mismo para cumplir una meta, por el contrario, deben ofrecer producto según las necesidades, de tal manera que no afecte la cartera y pueda cumplir con las obligaciones dentro de los 30 días.

Dentro de las estadísticas identificadas compartidas por el área de cartera a la fecha, se logra evidenciar que el valor de la cartera total de Nariño es de \$ 2.032.997.167, y el 50% de la cartera se encuentra dentro del plazo corriente, el 26,75% de la cartera se encuentra en edad mora de 1-30 días, el 5,05% se encuentra en edad mora de 31-60 días y el 12,59% es superior a los 61 días.

Para evitar el mal comportamiento de cartera, se identifica como acción correctiva la necesidad de hacer un seguimiento más exhaustivo por parte de la coordinadora comercial a los asesores y poder evitar a futuro que sucedan casos de jineteo de dinero. Teniendo en cuenta como jineteo, casos donde el asesor se apropia de dineros de clientes que eran para realizar pagos de facturas y son utilizados para uso personal, y este es devuelto con dineros futuros recibidos por otros clientes que iban destinados al pago de otras facturas.

Por lo tanto, se recomienda desde calidad fortalecer el equipo de auditores de cartera, pues actualmente se cuenta con dos personas visitando las 7 regionales, revisando las carteras de 60 asesores, siendo un recurso humano insuficiente. Por lo tanto, se sugiere robustecer esta figura, implementando un nuevo auditor para la zona de TOLHUCA, con residencia en Huila por ubicación geográfica, encargado de hacer seguimiento y revisión a todas las carteras de esta región y los dos

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.

auditores actuales con los que cuenta la compañía, con residencia en Cali, tener dedicación exclusiva a VACANA.

3. Contexto y oportunidades de mejora de área de mercadeo

El área de mercadeo en la zona de Nariño se encuentra conformada por un equipo de 3 promotoras con jefe directo en Candelaria Valle, el cual se encuentran ubicadas en pasto Nariño y quienes desarrollan actividades de promotoría principalmente en Pasto y en municipios del departamento de acuerdo a las necesidades. Esto quiere decir que, en caso de ser necesario las promotoras cuentan con la disponibilidad para viajar a los municipios de la región y desarrollar ahí sus actividades de promotoría.

En visitas realizadas a clientes, se logra identificar comentarios positivos de la atención dada por el equipo de promotoras por parte de los clientes, lo que significa que se encuentran desarrollando su trabajo de la forma adecuada, impulsando el producto correctamente, con un seguimiento minucioso por parte del equipo comercial, verificando con clientes si las metas propuestas se están cumpliendo, ofreciendo y vendiendo aquel producto de baja rotación en el inventario de la bodega del cliente en busca de circular nuevamente la venta de dicho producto.

Por parte del equipo de promotoría, se les informa a los clientes que el equipo de promotoría está disponible para llevar a cabo impulsos y activaciones de marca en clientes, con el objetivo de impulsar el producto de baja rotación, así como buscar nuevas oportunidades de ventas dando una excelente atención al consumidor final, mostrando los beneficios de la marca y motivándolo a realizar compras de aceites de marca Mobil y/o Terpel.

Se recomienda analizar la importancia de contar con el recurso humano de una impulsadora para la zona de Ipiales y alrededores, teniendo en cuenta el alto numero de clientes de esta región, para que desarrolle actividades de impulso sin que se vea afectado el desplazamiento de la persona y horario laboral.

Por último, se realiza clínica de ventas a una de las promotoras elegidas al azar, para conocer su preparación y conocimientos en producto de las marcas Mobil y Terpel, donde se logra evidenciar dicho conocimiento, dando una excelente atención al usuario durante la venta y la postventa.

Sin otro particular, quedo atento a cualquier comentario.

Atentamente,

Diego Cuéllar Paz
Coordinador
Gestión de Calidad

Nuestras bodegas

Ibagué Cra 45 sur N° 163 - 60 km 11 vía Picalaña. **Neiva** Cra 5 N° 3 - 72 sur.
Pitalito Cll 6 N° 7 - 70 corregimiento Bruselas. **Popayán** Cra 9 N° 2N - 24 barrio Modelo.
Pasto Calle 12 N° 12 - 24 bodega 2, detrás de la EDS Servisur barrio San Miguel.
Florencia Cra 11 km 3 vía al aeropuerto, bodega 25 parque industrial Santa María.
Candelaria Vía Cali - Candelaria km 1,5 Cond. industrial la nubia 2 Bodega 42.