



**DISEÑO DE UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA MEJORA DE LA GESTION Y
CONTROL DE INVENTARIO DE LA SUPERTIENDA OLIMPICA 301 DE LA
REGIONAL MONTERÍA.**

SUPERTIENDAS OLIMPICA S.A

MARIA JOSE TORRES MERCADO

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
FACULTAD DE INGENIERÍAS
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
MONTERÍA, CÓRDOBA**

2021



**DISEÑO DE UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA MEJORA DE LA GESTIÓN Y
CONTROL DE INVENTARIO DE LA SUPERTIENDA OLIMPICA 301 DE LA
REGIONAL MONTERÍA.**

Empresa: OLIMPICA S.A

Autora: MARIA JOSE TORRES MERCADO

**Trabajo de grado presentado, en la modalidad de Práctica Empresarial para optar al Título
de INGENIERA INDUSTRIAL**

Director (es):

NOMBRE TUTOR DOCENTE: Ing. Esp. FREDY MARTINEZ

**NOMBRE TUTOR EMPRESA: JULIO OSORIO ESPRIELLA
DIR.OPERACIONES REGIONAL MONTERIA Y SINCELEO**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
FACULTAD DE INGENIERÍAS
PROGRAMA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
MONTERIA, CÓRDOBA**

2021

RESUMEN

La gestión de inventarios es un proceso de mucha importancia para la empresa olímpica S.A. Llevar un buen control de ello; permite contar con inventarios reales, oportunos y confiables, ocasionando una mejora continua en los procesos de suministro, productividad y cumplimientos proyectados de cada PDV. La empresa Olímpica S.A. en cada PDV manejan una base de productos de agotados que deben estar siempre exhibidos. Esta base de productos agotados, son aquellos productos con mayor demanda en los negocios, que se debe evitar llegar al estado de agotado (Osorio, 2020) y al mismo tiempo contener inventarios oportunos para así evitar inexactitudes, saldos negativos y congelación de productos.

En el siguiente proyecto, se propone actividades y mecanismos a ejecutar en bodegas para que al momento de realizar inventarios y revisiones de base de productos agotados éstos cumplan con todos los protocolos de exhibición, devolución, averías, inexactitudes, y disminución en los saldos negativos; cumpliendo así con los objetivos propuestos, basado en la mejora de gestión de inventario de la Supertienda Olímpica 301.

Palabras clave: Gestión de inventarios, base de agotados, productividad, cumplimiento proyectado, bodega, clasificación ABC, código de barra, fecha de lote, entradas y salidas.

ABSTRACT

Inventory management is a very important process for the olympic company S.A. Take good control of it; It allows to have real, timely and reliable inventories, causing a continuous improvement in the supply processes, productivity and projected fulfillment of each POS. The company Olympic S.A. in each POS they handle a base of out of stock products that must always be displayed. This base of out-of-stock products are those products with the highest demand in businesses, which should be avoided reaching the out-of-stock status (Osorio, 2020) and at the same time contain timely inventories to avoid inaccuracies, negative balances and product freezing.

In the following project, activities and mechanisms are proposed to be executed in warehouses so that when carrying out inventories and base reviews of out-of-stock products, they comply with all the protocols for display, return, breakdowns, avoid inaccuracies, reduce products into out-of-stock, both with the products that are ordered with direct suppliers such as those ordered by the manager and negative balances; thus fulfilling the proposed objective, based on the improvement of inventory management of the Olympic Superstore 301.

Keywords: Inventory management, out-of-stock base, productivity, projected fulfillment, warehouse, ABC classification, barcode, batch date, inputs and outputs.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.	7
1. INFORMACION DE LA EMPRESA.....	8
1.1 Presentación	8
1.2 Misión.....	10
1.3 Visión	11
1.4 Principios y valores corporativos	11
1.5 Identificación de la empresa	12
1.6 Política de servicio.....	12
1.7 Actividad económica	13
1.8 Reseña histórica	13
1.9 Estructura organización.....	14
1.9.1 Organigrama general de Olímpica S.A.	14
2. DESCRIPCION DEL ÁREA DE TRABAJO	17
3. SITUACION ACTUAL DE LA ORGANIZACIÓN.....	21
3.1 Diagnostico de la empresa.....	21
3.2 Planteamiento del problema	22
3.3 Alternativas de mejora	23
4. JUSTIFICACIÓN	24
5. OBJETIVOS	26
5.1 Objetivo general	26
5.2 Objetivos específicos.....	26
6. MARCO TEORICO.....	27
6.1 Inventarios	27
6.2 Ventas	31
6.2.1 Inventarios ciclicos.....	31
6.2.2 Stock	31
6.2.3 Producto en agotado	31
6.2.4 rotamiento	32
7 ACTIVIDADES PROGRAMADAS	32
7.1. Metodología de la propuesta.....	32

7.2	Cronograma	32
8	ACTIVIDADES DESARROLLADAS.....	33
8.1	Visita de inspección y revisión de base de agotados	33
8.2	Análisis y evaluación de la inspección realizada	39
8.3	Propuesta de mejora	42
9	APORTE DEL ESTUDIANTE	60
10.	CONCLUSION	61
11.	RECOMENDACIONES	63
12.	BIBLIOGRAFIA.....	64
13.	ANEXOS.....	66

INTRODUCCION.

La dinámica de las empresas, exige que estas mantengan el direccionamiento de sus operaciones en pro de una gestión eficiente que garantice la obtención de los objetivos propuestos. De este modo, se requiere la intervención directa en los aspectos que se convierten en obstáculo para el avance continuo de la compañía en cada una de sus actividades, con el fin de realizar un enfoque oportuno que permita la búsqueda eficaz de las posibles soluciones que pueden subsanar las diferentes problemáticas.

La gestión de existencias, gestión de inventarios o gestión de stocks regula el flujo entre las entradas y las salidas de existencias de los productos de una empresa. *(La Gestión de Inventarios, n.d.)* La forma de regular el flujo de entrada es variando la frecuencia y el tamaño de los pedidos que se realicen a los proveedores. *(Política de Gestión de Stock Diapositivas, n.d.)*

Tener una gestión de inventarios reales, confiables y oportunos es conseguir satisfacer las necesidades de los clientes, garantizando la llegada de los productos en tiempo, forma y cantidad esperados. Sin embargo, este no es el único objetivo, pues es fundamental mantener un equilibrio entre lo anterior y los costes que derivan de la posesión de las existencias. *(Política de Gestión de Stock Diapositivas, n.d.)*

A partir de lo anterior, desde el área de dirección de operaciones se busca la aplicación de nuevos métodos funcionales que cooperen con el mejoramiento de los procesos de inventarios, contribuyendo así, de esta forma, el presente proyecto está orientado al desarrollo de una metodología que permitirá el descubrimiento de la causa raíz de una de las problemáticas con mayor relevancia en la Súper Tienda Olímpica (STO), mediante el cual se podrá impulsar los planes de mejora más efectivos, considerando así, cada uno de los factores encontrados y mejora su productividad.

1. INFORMACION DE LA EMPRESA

1.1 PRESENTACIÓN

OLIMPICA S.A es una de los almacenes de cadena más grande de Colombia (la segunda empresa más grande del Caribe colombiano y el número 14 de Colombia) con capital 100% nacional reconocida como una compañía líder en la comercialización de productos de consumo masivo de óptima calidad, a través de una cadena privada de establecimientos que incluyen Supertiemendas, Superalmacenes, Superdroguerías y Droguerías Localizados en 80 municipios del país. Pensando siempre en el bienestar de sus clientes, Olímpica se ha consolidado como una marca orgullosa de su origen Caribe y con altísimo reconocimiento nacional, ofreciendo siempre lo mejor a los mejores precios; ese ha sido su compromiso desde su fundación en 1953 porque el bienestar de ellos es y ha sido su prioridad.(Posada Escobar et al., n.d.)Además, comercializa un amplio portafolio de productos marcas privadas, Olímpica cuenta con marcas propias disponibles en las categorías de supermercado, textil, electrodomésticos, tecnología y hogar. Está orientada a satisfacer las necesidades y deseos de la comunidad ofreciendo un buen servicio, los mejores productos y precios, con el respaldo de un talento humano comprometido y capacitado integralmente, con la confianza de sus proveedores, un avanzado desarrollo tecnológico y procurando siempre el bienestar de la sociedad. Un espíritu pionero, innovador y emprendedor ha sido la fuerza que ha llevado a la organización a crecer, expandirse geográficamente y diversificarse, consolidándose como todo un referente obligado de las marcas y las empresas “Hecho en Colombia”. (De et al., n.d.)

OLIMPICA S.A se caracteriza por tener (4) cuatro formatos de negocios:

- ❖ **Súper tienda Olímpica (STO):** Es un tipo de negocio de supermercados que presenta una amplia variedad de productos alimenticios, aseo y medicamentos.

- ❖ **Súper Almacenes Olímpica (SAO):** Es un almacén por departamentos que presenta, además de los surtidos tradicionales de la Súpertienda, ropa, eléctricos, muebles, hogar, calzado, perfumería, entre otros.
- ❖ **Súper Droguería Olímpica (SDO):** En este tipo de negocio se ofrece mediante el concepto autoservicio los productos básicos de la canasta familiar, además de la tradicional perfumería y droguería.
- ❖ **Droguería (DO):** Es el negocio de menor área de organización, comercializa medicamentos, cosméticos y alguna línea de productos básicos. (Diagnostico Empresarial Indicadores Final | PDF, n.d.)

OLIMPICA S.A posee las siguientes secciones dentro de las tiendas:

- ❖ **Frutas y Verduras:** Se ofrece la mejor y más amplia gama de frutas y verduras, seleccionadas por manos expertas en los campos de Colombia y a los mejores precios.
- ❖ **Carnes:** El liderazgo en carnes comienza en los mejores campos de la Costa Atlántica y en los Llanos Orientales de Colombia. Las ganaderías, la selección, el empaque y la distribución son procesos en los que son líderes por experiencia e innovación. (*Informe de Practica Final Final*, n.d.)
- ❖ **Panadería:** Se cuenta con las mejores plantas de panadería industrial, materia prima y panaderos expertos, que permiten llevar el mejor producto a su mesa. (*Informe de Practica Final Final*, n.d.)
- ❖ **Delicatesen:** Todo el proceso en el Delicatessen tiene estándares de calidad. La selección detallada de ingredientes, el personal especializado y el departamento de aseguramiento de alimentos, permite entregar un producto de excelencia. (*Informe de Practica Final Final*, n.d.)

- ❖ **Electrodomésticos:** Para el hogar, se ofrece diferentes alternativas en productos de vanguardia y de las mejores marcas en audio y video digital, línea blanca y tecnología. *(Informe de Practica Final Final, n.d.)*
- ❖ **Misceláneos:** Se ha modernizado la infraestructura de compras en muebles, adornos, artículos de cocina y Navidad, juguetería, ferretería, lencería y motos, importando los productos de mejor calidad y acordes con las tendencias mundiales. *(Informe de Practica Final Final, n.d.)*
- ❖ **Textiles:** Se tiene un diverso surtido con las tendencias actuales de la moda, con diseños nacionales, importados y exclusivos. Hoy se cuenta con una marca propia Dakota, que ofrece excelentes prendas de gran diseño y calidad. *(Informe de Practica Final Final, n.d.)*
- ❖ **Droguería:** se caracteriza por ser líder a nivel nacional en venta y comercialización de medicamentos, se manejan convenios con las entidades más reconocidas de Colombia con el fin de contar con los medicamentos que los clientes necesitan. *(Informe de Practica Final Final, n.d.)*
- ❖ **Cosméticos:** Se ofrece una amplia gama de productos cosméticos, con los mejores precios y en marcas mundialmente reconocidas. *(Informe de Practica Final Final, n.d.)*

1.2 MISIÓN

Somos una de las compañías líderes en la comercialización de productos de consumo masivo de óptima calidad, a través de una cadena privada de Droguerías, Súper droguerías, Súper tiendas y Súper almacenes, orientada a satisfacer las necesidades y deseos de la comunidad, ofreciendo un buen servicio y los mejores precios, con el respaldo de talento humano comprometido y capacitado integralmente, con la confianza de sus proveedores y un avanzado desarrollo tecnológico, procurando el bienestar de la sociedad y una adecuada rentabilidad. *(Misión - Informacion Sobre Sao Olimpica, n.d.)*

1.3 VISIÓN

Alcanzar y mantener la confianza de las Organizaciones en donde brindemos nuestro servicio de asesoría y consultoría, aplicando un liderazgo basado en la actualización, innovación y superación permanente, implementando un proceso de aprendizaje permanente, individual y colectivo en la búsqueda continua de soluciones ajustables a las necesidades de nuestros clientes. (*Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.*)

1.4 PRINCIPIOS Y VALORES CORPORATIVOS

- ❖ **Lealtad:** Es el respeto a las convicciones, ideales y creencias. (*Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.*)
- ❖ **Honestidad:** Es actuar con integridad, con transparencia, con base en principios y valores. (*Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.*)
- ❖ **Respeto:** Es reconocer y aceptar nuestras diferencias. (*Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.*)
- ❖ **Trabajo en Equipo:** Es crear un compromiso compartido con ideas, valores y metas comunes que nos permita reflejar unidad y equilibrio corporativo. (*Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.*)
- ❖ **Creatividad e Innovación:** Es la capacidad de generar ideas completamente nuevas e imaginativas que sirvan para obtener resultados beneficios. (*Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.*)

- ❖ **Aprendizaje:** Es la disposición para asimilar y poner en práctica conceptos nuevos. *(Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.)*
- ❖ **Actitud de Servicio:** Es la disposición de satisfacer las verdaderas necesidades del cliente, respondiendo a sus requerimientos en forma afectuosa y oportuna. *(Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.)*

1.5 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre: Olímpica S.A.

NIT: 890.107.487-3

Logo



Ilustración 1 Logotipo Empresa OLIMPICA S.A

Fuente: Olímpica S.A. recuperado del sitio <http://www.olimpica.com/>

1.6 POLÍTICA DE SERVICIO

En OLÍMPICA S.A., los trabajadores no sólo tienen que ser expertos en su oficio, también deben ejecutarlo con la mayor cortesía y amabilidad que siempre nos ha caracterizado como parte de nuestra misión. Los clientes satisfechos son un patrimonio cuyo valor y lealtad son incalculables. Son los inspiradores de nuestra organización y nuestro trabajo. Por lo tanto, deben recibir un trato excelente, para que consideren a OLÍMPICA una organización amable,

servidora, ágil y eficiente, que cumple con sus expectativas de servicio. *(Supertiendas Y Droguerías Olímpica S.A: Política De Servicio, n.d.)*

1.7 ACTIVIDAD ECONÓMICA

Actividad Principal: Comercialización de productos de consumo masivo a través de una cadena privada de droguerías, Superdroguerías, Supertiendas y Superalmacenes. Sus secciones de productos son los siguientes: frutas y verduras, carnes, víveres, panadería, delicatessen, electrodomésticos, textiles, droguería, cosméticos. *(Olimpica S.A by Mariana Piedrahita Perez, n.d.)*

1.8 RESEÑA HISTÓRICA

Almacenes Olímpica nació en Barranquilla en el año de 1953, cuando Ricardo Char, distinguido comerciante de Loricá, Córdoba, adquirió el almacén Olímpico. Una pequeña botica ubicada en la Calle de Las Vacas en la capital del Atlántico. Vendiendo abarrotes, además de los artículos de farmacia, Ricardo ganó la confianza de sus clientes. Un año después se abrieron dos droguerías más, una en el Paseo de Bolívar y otra en la calle San Blas con 20 de Julio, pero fue FuadChar, hijo mayor de Ricardo, quien le dio un vuelco a los negocios tras ponerse al frente de las farmacias, debido al accidente sufrido por su padre. Por intuición y buen olfato, más que por experiencia comercial, Fuad se lanzó a la conquista del mercado Barranquillero en compañía de sus hermanos Jabib, Farid y Simón con quienes constituyeron CHAR HERMANOS LTDA. El año 1968 fue histórico para la organización. Se inauguró en Barranquilla la primera Supertienda Olímpica, ubicada en la calle 30 con carrera 43 esquina, con el lema: Suba un piso y gane pesos. Con esto se incursionó totalmente en el mercado de los víveres y artículos para el hogar. Su estrategia de comercialización era ‘Vender más a menor

precio'. A comienzos de los 70's, se inauguró la Supertienda Olímpica de la calle 72, pionera del sistema de autoservicio, que representó un logro entre los Barranquilleros. Consecutivamente, se inició la conquista del mercado nacional con la apertura en Cartagena de la primera droguería y en Santa Fe de Bogotá, la Supertienda Olímpica de la calle 100. Años más tarde, en la década de los 80's, la empresa continuó su expansión con la inauguración de nuevos puntos de venta en todo el ámbito nacional. Actualmente, además de Colombia, se encuentra en países como Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. (*Supertiendas Y Droguerías Olímpica S.A: Historia, n.d.*)

1.9 ESTRUCTURA ORGANIZACIÓN

1.9.1 Organigrama general de Olímpica S.A.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA OLIMPICA S.A tiene conformada la siguiente estructura organizacional.



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

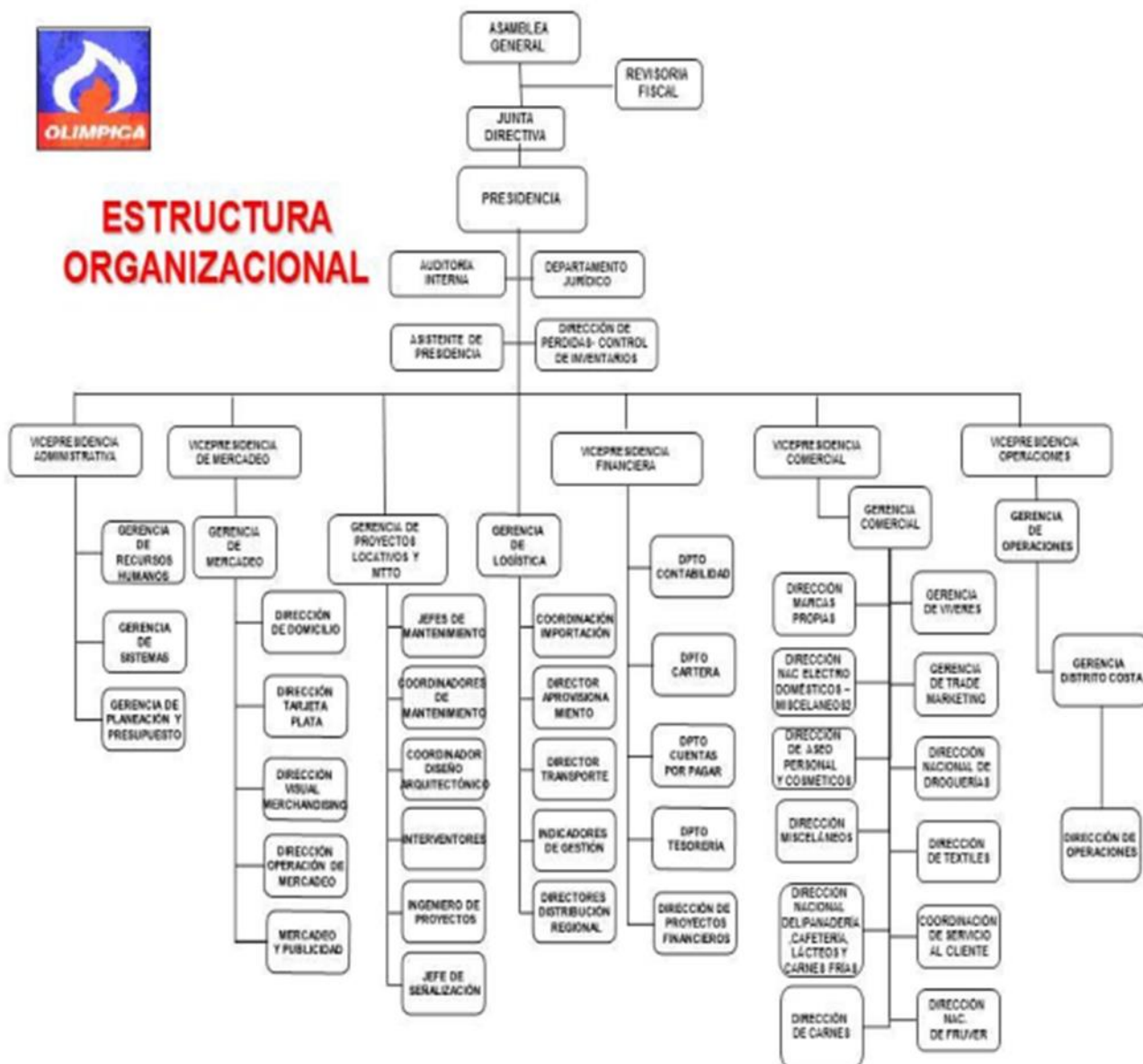


Ilustración 2 Organigrama General Olímpica S.A

Fuente. Departamento Talento Humano Olímpica S.A

Organigrama Dirección de Operaciones de Olímpica S.A. en la Regional Montería

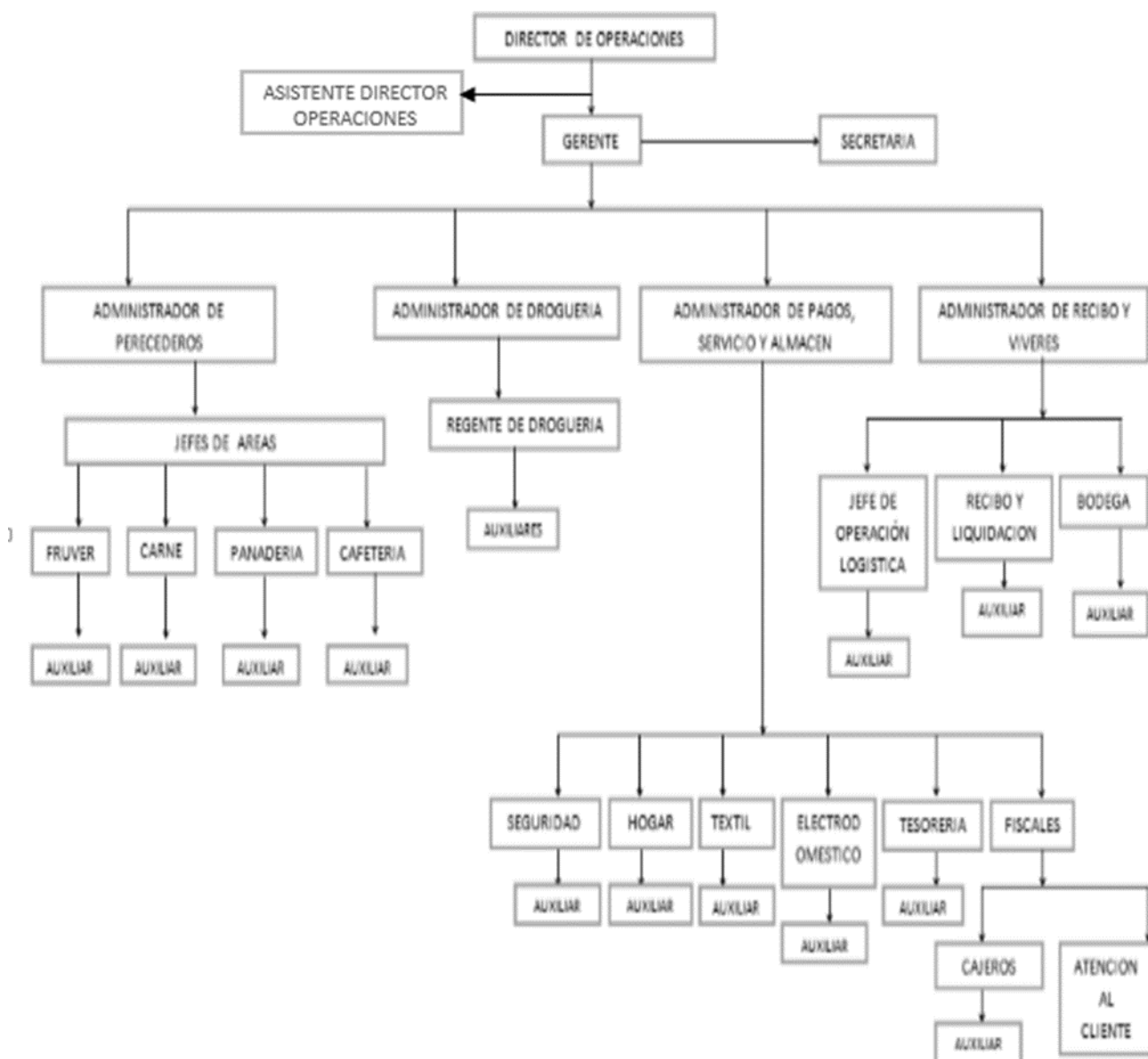


Ilustración 3 Organigrama Olímpica Regional Montería

Fuente: Departamento Talento Humano Olímpica S.A.

2. DESCRIPCION DEL ÁREA DE TRABAJO

El estudiante de ingeniería industrial en disposición de practicante universitario, hace parte del área administrativa bajo el cargo de estudiante en práctica de dirección de operaciones en la Regional Montería.

La regional Montería pertenece al Distrito Costero y cuenta con 18 negocios distribuidos dentro de los departamentos de Córdoba y norte de Antioquia. En la siguiente tabla se muestran los negocios pertenecientes a la regional con su respectivo código de identificación y su ubicación.

Tipo de Negocio	Código	Ubicación
STO	301	Montería-Centro 31.
SAO	302	Montería - Circunvalar 27.
STO	303	Montería - Suricentro.
STO	304	Caucasia-Antioquia.
STO	305	Lorica-Córdoba.
STO	307	Planeta Rica-Córdoba.
STO	308	Montelibano- Córdoba.
STO	309	Cerete-Córdoba.
SAO	310	Montería-Buenavista.
STO	311	Monteria-6 de Marzo.
STO	312	Apartado-Antioquia.
STO	313	Ciénaga de Oro- Córdoba
STO	314	Montería– Margen Izquierda
STO	315	Montería - Monte Verde
STO	316	Montería- P5
STO	317	Turbo
SDO	892	Montería-Centro 2.
STO	893	Cerete- Córdoba.
SDO	895	Montería-Taurino.
STO	896	Necoclí

Tabla 1 Tiendas Olímpica- Regional Montería

Fuente: Elaboración propia.

El practicante de ingeniería industrial cumple las siguientes funciones:

INSPECCIONES EN PUNTOS DE VENTA

- ❖ Leer y conocer todo lo relacionado con saldos negativos y productos en estados de agotado.
- ❖ Diligenciar formatos y listas de chequeos en relación a la base de agotados que tiene cada punto de venta (en mi caso solo el PDV 301).
- ❖ Elaborar cronogramas de programación de las visitas a los puntos de venta de la Regional.
- ❖ Reconocimiento preliminar las actividades promocionales correspondientes a la Regional: productos en grúa, promociones, precios bajos.
- ❖ Evaluación inicial de las condiciones de orden, aseo y limpieza de las bodegas.
- ❖ Exploración de las devoluciones físicas versus lo registrado en el sistema.
- ❖ Revisar productos en vencimientos, productos que tiene más de 30 días sin rotación, consultarlo con los operadores de cada sección y comunicarlo con la gerente del negocio analizando el diagnostico encontrado, destacando así el cumplimiento e inconformidades presentadas en los almacenes.
- ❖ Realizar recomendaciones de mejora: acciones correctivas y preventivas, para contribuir con el cumplimiento deseado.

Los días que el estudiante en modalidad de practicante no se encuentra realizando visitas a los puntos de venta, tiene como función apoyar a la asistente de dirección de operaciones en las siguientes actividades:

- ❖ Solicitar a los gerentes por vía telefónica los arqueos realizados y las vacantes solicitadas.
- ❖ Realizar pedidos de cambio, pedidos de productos siembra, y pedidos de productos sugeridos.
- ❖ Realizar chequeos de los productos más vendidos en la sección de frutas y verduras.
- ❖ Recolectar información de las ventas diarias, semanales y proyectadas.
- ❖ Recibir, organizar y distribuir la publicidad o materiales para la misma a los diferentes puntos de venta.
- ❖ Realizar consolidado de las proyecciones de fines de semana de los puntos de venta.
- ❖ Relacionar y enviar la correspondencia de los diferentes negocios de la regional hacia la oficina central en barranquilla.
- ❖ realizar informes de los precios de la competencia en la regional.
- ❖ Consolidar informes de estado de la mercancía de fruver.
- ❖ Consolidar y realizar seguimiento de los planes de acción establecidos por los gerentes, en relación con las metas propuestas en los diferentes aspectos que enmarcan las operaciones.
- ❖ Consolidar y redactar informes de las justificaciones de los gastos efectuados mensualmente en los diferentes puntos de ventas.
- ❖ Entre otras actividades relacionadas con la consolidación de información operacional de los puntos de ventas de la regional Montería.

3. SITUACION ACTUAL DE LA ORGANIZACIÓN

3.1 DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA.

OLIMPICA S.A es una compañía líder en la comercialización de productos de consumo masivo de óptima calidad, a través de una cadena privada de Droguerías, Superdroguerías, Supertiendas y Superalmacenes, orientada siempre a satisfacer las necesidades y deseos de la comunidad ofreciendo un buen servicio, los mejores productos y los mejores precios, con el respaldo de talento humano comprometido y capacitado integralmente, por ende, es necesario mejorar continuamente las operaciones que conciernen a la consecución de los objetivos principales de la empresa, para lograr la ejecución eficiente de las actividades internas.

Actualmente, los almacenes de cadena Olímpica S.A cuentan con un proceso electrónico de pedido para los productos, llamado PLAN 25 que consiste en realizar los pedidos a un 80% a proveedores de productos vendido en las tiendas, mientras que el resto (20%) de los pedidos son realizado por los impulsores (mercaderistas). Plan 25, consiste en abastecer las tiendas, dependiendo de la rotación que el producto esté teniendo en la tienda, es decir, a mayor rotación mayor surtido, teniendo en cuenta el stock mostrado en el sistema SAP; esto significa que, la tienda debe contar con inventarios reales, para que el sistema refleje información confiable de los procesos de inventario, evitando así que el producto se agote, se bloquee y que se exista una perdida significativa de la productividad.

La Supertienda olímpica (STO) 301, ubicada en la Cl 31 #1-1, Montería- Córdoba, es uno de los PDV (punto de venta) que no cumple con las proyecciones de ventas, en algunas ocasiones hay variaciones en los inventarios que se realizan, un alto número de productos en agotados, en especial la sección de productos de refrigeración y congelados, que no está cumpliendo con la capacidad productiva diseñada. Además, este punto de venta no realiza los inventarios cíclicos de manera correcta, los operadores no están retirando los productos con fecha próxima a vencer, para realizar su respectiva devolución y éste sea retirado de la tienda, sino, que permiten que el producto vencido continúe en exhibición en la tienda, generando problemas con el usuario, faltantes de productos y pérdida económica. Del mismo modo, no se realiza correctamente el

seguimiento de los stocks de presentación de los productos, para que área comercial en la sede principal Barranquilla pueda establecer el stock de seguridad pertinente a los productos.

El área de direccionamiento de operaciones de la empresa, está enfocado en la gestión estratégica de los procesos de ventas y el desarrollo óptimo de los factores que participan en estos, reconociendo que el mercado se encuentra enmarcado por dinámicos escenarios y clientes que exigen tácticas de mercadeo que estén enfocadas en ofrecer un buen servicio. De este modo, se hace necesario el estudio y diseño de planes de acción objetivados en las técnicas requeridas para lograr mayores ventas y/o utilidades a la compañía, mediante la disposición de espacios de compras atractivos o mejoramiento de los recursos físicos y humanos que permiten el fortalecimiento de la fidelización del consumidor.

Considerando lo anterior, será un aporte significativo el desarrollo de un plan estratégico para la mejora en la gestión de inventarios, reduciendo la existencia de productos agotados, malos ajustes de inventarios, existencias de productos no exhibidos y productos vencidos, disminuyendo la pérdida de la productividad de la empresa y al mismo tiempo satisfacer las necesidades del cliente.

3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Olímpica S.A. Regional Montería implementa una política de cumplimiento del 2% de PAG (Productos agotados en góndolas) en la sección de víveres para cada tienda, en donde se toman como estándar los productos más vendidos por categoría, los cuales representan el 35% de las ventas totales en su categoría. La compañía desea asegurar ese porcentaje (35%) en sus ventas por categoría. Y con esto, solo necesitar el 65% de las ventas en los demás productos de la categoría, para garantizar el 100% de ventas por categoría. Dado que no sé está cumpliendo con esta política, se hace necesario realizar propuestas concretas para disminuir los niveles de PAG (productos agotados en góndolas) y ejercer un control y seguimiento especial a las tiendas cuyos niveles de PAG (productos agotados en góndolas) son más elevados.

Los supermercados Olímpica S.A no cuentan con un documento de procedimiento para realizar algunos procesos que están relacionados directamente con la gestión de inventarios, afectando la

productividad de la tienda. El área de direccionamiento está manejando la inspección y revisión de los productos con mayor demanda, su exhibición en los puntos de venta, ultima entrada y salida del producto; bajo un listado de productos que tienen más de 90 días sin rotación, permitiendo ver las inexactitudes que está presentando la tienda.

Esta actividad permitió encontrar la existencia de productos no reales dentro de los inventarios, ya sea porque está en avería, vencidos o tiene alguna inexactitud, lo que provoca agotamiento del producto, problemas en la gestión de inventario, ocasionando además pérdidas económicas, de cliente y el reconocimiento frente a la competencia, al encontrar góndolas no abastecidas, el cliente decidirá buscar el producto en otro lugar, asimismo, se generaran costos en los centros de bodegas al tener productos que no han sido exhibidos en la tienda, durante mucho tiempo, generado así productos vencidos.

Lo anterior, demuestra que la tienda no cuenta con inventarios reales y eficientes, provocando acumulación de stock, saldos no reales en el sistema o productos vencidos en bodega, influyendo en los pedidos, ya que el proveedor ve reflejado los productos en el sistema que no son reales y se abstiene de despachar los productos o, por el contrario, se presenten faltantes y se realizan pedidos innecesarios. Esto también va acompañado de una mala organización y ejecución en los procesos por parte de los administradores y operarios que están vinculado de manera directa con la gestión de inventario.

3.3 ALTERNATIVAS DE MEJORA

Se llevarán a cabo mecanismo o metodología para obtener inventarios oportunos, eficaces y confiables que permitan optimizar los procesos de gestión de inventarios y del mismo modo mejorar la productividad y cumplimiento de venta en la SupertiendaOlimpica 301.

4. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo se realiza puesto que la optimización en la gestión de inventario indica una buena inspección en la rotación de los productos, un buen seguimiento en los procesos de entrada y salida del producto, buena comunicación de gerencia con sus operarios; manteniendo así un gran rendimiento productivo en todas las empresas, cumpliendo con las metas propuesta tanto con la compañía como con el consumidor.

En el caso particular de la empresa Olímpica, la cual está orientada a satisfacer las necesidades y deseos de la comunidad ofreciendo un buen servicio, los mejores productos y los mejores precios, con el respaldo de un talento humano comprometido y capacitado integralmente, con la confianza de sus proveedores, un avanzado desarrollo tecnológico y procurando siempre el bienestar de la sociedad, la gerencia de operaciones de la empresa Olímpica S.A a partir de actividades de inspección busca proporcionar información consolidada y precisa referente al funcionamiento, rendimiento y cumplimiento de los puntos de ventas con el fin de facilitar la toma de decisiones y contribuir al logro de los objetivo empresariales, tales inspecciones son enfocadas en el orden y limpieza de las áreas operativas (Bodega, recibo, trastienda y surtido), la buena rotación de los productos y la correcta rotulación de la mercancía surtidas las áreas operativas. *(Diseño e Implantación de Un Programa de Gestión Para Las Inspecciones Del Área Operativa de Las Super Tiendas y Droguerías Olímpica de La Regional., n.d.-a)*

Con el tiempo se observa la necesidad de realizar una lista de verificación diseñada por la Gerencia de operaciones la cual busca enfocar las inspecciones en puntos específicos, relevantes y críticos en las operaciones de la tienda, lo cual permitirá focalizar los correctivos, conocer que productos están abastecidos en la tienda, cuales están agotados, o cuales nunca fueron exhibidos Dicha implementación ha permitido detectar falencias en las operaciones de la empresa, sin embargo, la reducción de estas falencias ha sido mínima, lo que afecta directamente al cumplimiento de los objetivos empresariales.

Muchas son las razones por las cuales las organizaciones deben mantener un buen manejo de inventarios es que siempre van a tener productos en su cadena de abastecimiento, mejorando el servicio al cliente asegurando un nivel de disponibilidad de productos y servicios; también porque

le brinda a la empresa tener el producto en la cantidad, lugar y tiempo adecuado dándole confiabilidad a los tiempos de entrega.

Por tal motivo se ve la necesidad de diseñar un plan mejora en la de gestión de inventarios, para minimizar las perdidas ocasionada por este, al realizar incorrectos procedimientos en los controles de inventarios, realización de pedidos, ajustes en las inexactitudes, generando así saldos negativos, productos en agotados y perdida a la empresa.

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

- ❖ Diseñar un plan estratégico para la mejora de la gestión y control de inventario de la SUPERTIENDA OLÍMPICA 301 de la Regional Montería.

5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- ❖ Realizar inspecciones periódicas a la Supertienda (STO 301), de la Regional Montería que se encuentra con mayor problema en los PAG (productos agotados en góndolas).
- ❖ Elaborar informes por cada visita notificando al director de operaciones las no conformidades encontradas y hacer comparaciones de los resultados obtenidos en las inspecciones.
- ❖ Analizar los procesos de pedidos actuales entre los proveedores y la Supertienda.
- ❖ Identificar las causas que influyen en el aumento del nivel de los PAG (productos agotados en góndolas) e investigar metodología y acciones aplicables, confiables y eficiente para mejorar la controlar la existencia de agotados y fallos en los inventarios.
- ❖ Proponer acciones de mejora con el fin de disminuir los PAG (productos agotados en góndolas).
- ❖ Proponer recomendaciones a los líderes y operadores para el control y seguimiento de los PAG (productos agotados en góndolas) en la Supertienda.

6. MARCO TEORICO

6.1 INVENTARIOS

La etimología de la palabra inventario proviene del latín *inventarium* el cual significa catálogo de cosas, en contabilidad son el conjunto de mercancías o artículos que mantienen las empresas para comercializar o consumir en el proceso de producción.

Otros conceptos de inventarios nos indican lo siguiente:

La norma internacional de contabilidad N°2 define a los inventarios como, activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en el proceso producción con vistas a esa venta; o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. (IFRS Foundation, 2018)

- **Objetivo de los Inventarios**

Los inventarios tienen como objetivos llevar un adecuado control sobre los bienes que posee la empresa, según (Ana Paula Poratelli, 2015). Los beneficios de un inventario adecuadamente administrado son siempre superiores al costo de mantenerlo. La disponibilidad del ítem correcto en el momento correcto y en el lugar correcto contribuye a los objetivos de la organización de servicio al cliente, productividad y rentabilidad.

El inventario incluye todos aquellos bienes y materiales que se utilizan en los procesos de producción y de distribución. Son parte del inventario de una empresa las materias primas, los componentes y partes, los sub-ensambles, los productos terminados y todos los suministros necesarios para su producción y distribución. (Elsch y Gordon, 2009), se refiere a los objetivos del inventario indicando que “la Gestión del inventario permite maximizar los márgenes de beneficio, cuando se los gestiona de manera adecuada permiten alcanzar los objetivos que la empresa se ha propuesto para su beneficio, permite reducir los costos de mantener suministros innecesarios y que con el tiempo sean registrados como una pérdida para la empresa. Mediante los inventarios es posible conocer las existencias de la empresa tanto en los artículos destinados para la venta o los bienes o los materiales que se emplearan en el proceso productivo.

- **Importancia del control de inventarios.**

El control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias. O. (La Gestión de Inventarios, n.d.)

Los beneficios de un inventario bien administrado siempre superan a los costos de mantenerlo. La ausencia del inventario adecuado puede detener el proceso productivo. La falta de algún componente puede interrumpir una línea de ensamble dejando productos incompletos. Una maquinaria muy cara puede quedar fuera de uso por la falta de algún repuesto. (Ana Paula Poratelli, 2015)

Las compañías que mantienen un adecuado control y registros de los inventarios tienen un mayor grado de eficacia evitando pérdidas, faltantes o gastos incensarios de mercaderías. Contar con un inventario proporciona información oportuna que evitara que destinen flujos de efectivo adquiriendo mercaderías, repuestos o insumos varios de manera innecesaria, un mal manejo ocasionaría no tener stock suficiente para ser vendidos o la paralización de servicios que afectan directamente nuestra relación con clientes.

- **Clasificación de inventarios según su forma.**

- **Materias Primas:** Estos inventarios son integrados por todos los suministros con los que se elaborarán los bienes, artículos o ítems pero que aún no han pasado por proceso de transformación.
- **Productos en Proceso:** Está conformado por todos los bienes o artículos que fueron adquiridos como materias primas, pero ya están en proceso de transformación o manufacturación, su medición se realiza determinando la cantidad de insumos, mano de obra y gastos de fabricación que fueron utilizados en el proceso.
- **Productos Terminados:** Estos son todos los productos que ya han pasado el proceso de transformación y se encuentran aptos para ser adquiridos o vendidos a tercero.

Existen otras clasificaciones de inventarios según su forma, que no son de estudio regular, por ejemplo:

- **Suministros de Fábrica:** Corresponden a los materiales que se utilizaran en la

fabricación de los productos, pero que no pueden ser determinados de forma exacta o clara.

- **Medición de los inventarios de acuerdo con la norma internacional de contabilidad N°2**

De acuerdo con la norma internacional de contabilidad N°2, los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor. (*Administración de Inventarios • Gestipolis*, n.d.)

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases. (Molina et al., 2015)

Al aplicar un modelo de gestión de inventarios diseñado específicamente para la empresa que en este caso es un modelo de programación lineal. Se puede lograr reducir las pérdidas de ventas que tenían la empresa por no contar con la cantidad de productos necesarios en el almacén. El modelo de gestión de inventarios planteado permite saber cuándo traer de cada uno de los artículos, pero, además se logra optimizar la capacidad del contenedor. Así, se puede traer más cantidad de productos en el mismo espacio. (Rengifo Pezo & Ramírez López, 2017)

Izar et al. (2013a), también mencionan que algunas empresas generan inventario para poder protegerse contra futuros incrementos en los precios, esto debido a que los inventarios representan una partida considerable en los activos de las organizaciones, razón por la cual deben de ser administrados eficientemente para que pueda cumplir con sus funciones a un costo mínimo, ya que de contar con inventario demasiado pequeño puede dar lugar a eventuales faltantes, lo que puede traer facturación perdida o paros de línea; mientras que por otro lado, el contar con un inventario elevado, puede requerir instalaciones especiales, mismas que pueden tengan capital ocioso donde

se puede ocasionar el deterioro del mismo y eventualmente se convierta en obsoleto.

Sin embargo, tal y como lo menciona Frazelle (2015) el cero desabasto de materiales es como tener una póliza de seguro sin deducible. El costo de mantener el inventario para nunca tener el desabasto es literalmente infinito y por lo tanto no todas las demandas de los clientes deben de ser surtidas directamente del almacén. Sin embargo, el desabasto puede resultar costoso para las empresas en términos de facturación perdida y la buena voluntad de los clientes. Algunas de las alternativas a responder a los clientes insatisfechos pueden ser: Backorders y sustituciones por otro producto similar. Se le conoce como Backorder cuando los productos que no son surtidos a los clientes se separan en una nueva orden y el objetivo de esta es enviar el producto una vez que el material se encuentra disponible, pero estas generan costos adicionales.(Martínez-flores & Luis, 2017)

Los Sistemas de Información que logran la automatización de procesos operativos dentro de una organización, son llamados frecuentemente Sistemas Transaccionales, ya que su función primordial consiste en procesar transacciones tales como pagos, cobros, pólizas, entradas, salidas, etc. Por otra parte, los Sistemas de Información que apoyan el proceso de toma de decisiones son los Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones, Sistemas para la Toma de Decisión de Grupo, Sistemas Expertos de Soporte a la Toma de Decisiones y Sistema de Información para Ejecutivos. El tercer tipo de sistema, de acuerdo con su uso u objetivos que cumplen, es el de los Sistemas Estratégicos, los cuales se desarrollan en las organizaciones con el fin de lograr ventajas competitivas, a través del uso de la tecnología de información.(4. TIPOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN. MAPA DE SISTEMAS TRANSACCIONALES DE UNA ORGANIZACIÓN TIPO, n.d.)

El objetivo de la administración de inventarios tiene dos aspectos que se contraponen: por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin, se pueden invertir en otros proyectos aceptables que de otro modo no se podrían financiar. Por la otra, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta

funcionen sin obstáculos. (*Administración de Inventarios • Gestipolis*, n.d.)

6.2 VENTAS

La asociación americana de marketing (American Marketing Association), ha definido la venta como "el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos" (*Concepto de Ventas*, n.d.). Es entonces la venta, la acción de satisfacer necesidades generadas por uno o más compradores, donde tanto éste; como quien ofrece el producto o servicio obtienen una ganancia o provecho. (*Concepto de Ventas*, n.d.)

6.2.1 INVENTARIOS CICLICOS

Es el nivel o cantidad de unidades en inventario necesarias para suplir el promedio de la demanda entre cada entrega y reaprovisionamiento. (*Concepto de Ventas*, n.d.).

6.2.2 STOCK

El *stock* es la agrupación de productos acopiados en espera de su posterior uso, que permite ofertar el/los productos de manera adecuada a los clientes y consumidores, dejando del lado las rupturas debido a la fabricación o al presentarse retrasos para cada una de las entregas de quienes proveen la mercancía. (*Concepto de Ventas*, n.d.).

6.2.3 PRODUCTO EN AGOTADO

Según la *E-cient Consumer Response*, se presenta cuando los artículos destinados al consumo de los clientes no se encuentran disponibles para ser ofertados. Entonces, se presenta agotamiento de productos cuando no se dispone stock de artículos que puedan ser ofrecidos a los clientes. (*Diseño e Implantación de Un Programa de Gestión Para Las Inspecciones Del Área Operativa de Las Super Tiendas y Droguerías Olímpica de La Regional*, n.d.-b)

6.2.4 ROTAMIENTO

Es el ritmo con el que las unidades en existencia de un producto se renuevan en un periodo de tiempo determinado, es decir, entran a la tienda y salen generando una ganancia para el establecimiento. Por ello, la rentabilidad de la tienda va a estar relacionada con la rotación; ya que, en principio, cuanto más aumenta, se entiende mayor número de ventas. (*Concepto de Ventas*, n.d.).

7 ACTIVIDADES PROGRAMADAS

7.1.METODOLOGÍA DE LA PROPUESTA

Con el fin de identificar las actividades que afectan directamente la gestión de inventarios en la Supertienda (STO 301), se utilizó la herramienta SAP para la obtención de la base de inventarios, luego se procedió a realizar inspecciones periódicas para conocer las inexactitudes presentes en la rotación de los productos, por consiguiente, se elabora un informe tabulado con los resultados de la inspección realizada y se comparan los resultados con las visitas anteriores.

Posteriormente, se analizan las causas de las no conformidades con ayuda de metodologías o Diagramas con el fin de facilitar la toma de decisiones, y optimizar los procesos, buscando siempre la mejora continua, apuntando a la calidad en el servicio y contando con inventarios reales y confiables.

A sí mismo, interactuar con el personal de apoyo en la tienda, permitirá conocer los métodos y actividades que intervienen en la gestión de inventarios, lo que propiciará una mayor eficiencia en los procesos y disminución de los PAG (productos agotados en góndolas). Asimismo, desarrollar estrategias y diagramas de proceso de las actividades definidas, contribuirá a tener una mejor visión del proceso y así proponer mejoras que permitan optimizar las actividades en la Supertienda.

7.2 CRONOGRAMA

MES		FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
ACTIVIDADES							
1	Conocer el estado actual del PDV (punto de venta) en base a los PAG (agotados en góndolas) y mirar si los operarios están cumpliendo con sus tareas asignadas.	X					
2	Realizar una inspección a la nevera de congelados y ver la organización, fecha de lote de los productos y si hay espacios vacíos, preguntar las causas.	X					
3	Visitar la supertienda de lunes a viernes, revisar la base de agotados diarios y los saldos negativos tanto de la nevera de congelados como la tienda en general, realizar un informe diario de cada inspección		X				
4	Se realizará una organización en la bodega general y en la bodega de productos de congelados.			X			
5	Analizar la evolución de la base de agotados, dialogar con los proveedores y buscar alternativas de solución frente problemática			X			
6	Reunirme con la gerente de la tienda y ver si ella está realizando los ajustes e inventarios cíclicos correctamente.				X		
7	Reunirme con el jefe inmediato de dirección de operaciones comentarle la situación hasta el momento.				X		
8	Investigación de planes de mejora para reducción de producto de agotados en base de datos científicos.				X		
9	diseño de la estrategia o plan de mejora para la reducción de productos en agotados, saldos negativos que al mismo tiempo mejore la productividad.				X		
10	Implementar el plan de mejora en la Supertienda olímpica 301 de la regional Montería					X	
11	Elaboración de trabajo de grado.						X

Tabla 2 Cronograma de actividades

Fuente: Elaboración Propia

- **ACCESO A LOS SISTEMAS DE INVENTARIO**

Acceder al sistema SAP que maneja la empresa, donde permitirá conocer el estado de inventario del PDV (punto de venta) 301 y obtener la base de agotado de la misma, donde se analizará los saldos negativos, productos en agotados, entradas y salidas de los productos.

- **VISITA PERIODICAS DE INSPECCION EN LA SUPERTIENDA OLIMPICA 301**

Visitar el punto de venta, donde se realizará seguimiento de los productos encontrado en la base de agotados, teniendo como referencia su última entrada y salida, y conocer las causas de su bajan rotación y estado de agotados de aquellos que presentan saldos cero. Socializar la inspección realizada con el gerente de la tienda para justificación justa de las no conformidades encontradas.

- **ANALISIS Y EVALUACION DE LA INSPECCION REALIZADA**

Tabular la información y evidenciarlas inconformidades que se presentan con mayor frecuencia, hacer comparaciones con las evidencias tomadas en las visitas anteriores y con la información que refleja el sistema SAP y la base de agotados que maneja la empresa. Se analiza sus causas a partir de la metodología o diagrama con el fin de indagar información oportuna que facilite la toma de decisiones y realización de propuestas correctivas, con el fin de optimizar los procesos buscando siempre la mejora continua y apuntando a la calidad en el servicio e inventarios reales y confiables.

- **DISEÑO DEL PLAN ESTRATEGICO PARA MEJORA LA GESTION DE INVENTARIO EN LA STO (supertienda olímpica) 301**

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos al realizar las actividades anteriores, proponer un plan estratégico de mejora que permita cumplir con los objetivos propuestos, logrando así optimizar la gestión de inventarios y al mismo tiempo reducir los PAG (productos agotados en góndolas).

- **IMPLEMENTACION DEL PLAN DE MEJORA PROPUESTO.**

Poner en marcha la propuesta o plan de mejora en el PDV (punto de venta) 301, ver los resultados obtenidos y así conocer su eficiencia en la gestión de inventarios.

- **ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS CON EL PLAN ESTRATEGICO DE MEJORAMIENTO EN LA STO (punto de venta)301**

En esta parte se procedió a comparar los niveles o porcentajes de cumplimiento de venta y porcentaje de agotados en la Supertienda olímpica 301 antes y después de aplicar la propuesta de mejora.

8 ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Se realizó visita solamente a la Supertienda olímpica 301 ubicada en la ClI31 #1-1 centro de Montería – Córdoba. Punto de venta asignado por el jefe inmediato, puesto a que es uno de los negocios que en se encuentra con esta problemática, lo que ha ocasionado en algunos meses el no cumplimiento de ventas proyectada por mes. Esta SUPERTIENDA OLIMPICA, cuenta con servicio de cafetería (DELICATECE), siendo una de las pocas STO (SUPERTIENDA OLIMPICA) que poseen este servicio.

Las actividades dispuestas fueron desarrolladas de la siguiente forma:

8.1 Visita de inspección y revisión de base de agotados

Las visitas fueron realizadas desde la segunda semana del mes de febrero y el mes de marzo y por contingencia y protocolos de seguridad del COVID 19 fueron suspendidas hasta el mes de septiembre y finalizó a inicio del mes de Diciembre 2020.

En estos meses se inspección el estado del PDV conforme a la base de agotados, donde se conoce las inexactitudes, saldos cero, saldos negativos, productos no exhibidos, averías y devoluciones de los productos; y que estos cuenten con la etiqueta label con el precio correspondiente al producto. Aquí mismo, al hacer la revisión, se mira el compromiso y responsabilidad de los operarios de

cada sección. Luego los resultados obtenidos al hacer la inspección son socializados con la gerente, donde se analizan algunas inexactitudes y saldos negativos que deben ser ajustados por ella; ver el estado real de esos productos, del cual, algunos ya están grabados al sistema como productos en devoluciones ya se por avería o vencimiento, pero este proceso de grabación dura cinco (5) días a (10) días para ser reflejado en el sistema.

Ya todo socializado y analizado con la gerente, se genera el informe final de los cuales será enviado al jefe de dirección de operaciones como evidencia de la visita realizada. En donde se registra la cantidad de productos agotados, saldos negativos, inexactitud, devoluciones y averías que se encontraron, estos con su cód. de barra y cód. SAP del producto.

Cabe resaltar que, para la realización de la inspección, debemos elabora y reportar un cronograma de visita al jefe inmediato para evitar cruces con eventos y ausencia del sr(a) gerente. A continuación, se muestran los cronogramas de visitas realizados:

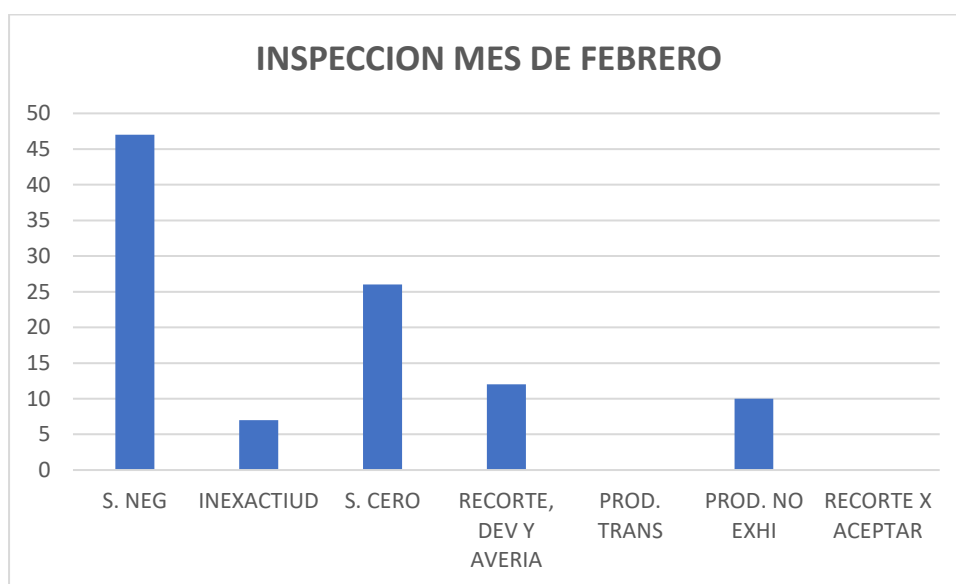
	MES	FEBRERO	MARZO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE/ ENERO
	ACTIVIDADES						
1	Conocer el estado actual del PDV en base a los PAG y mirar si los operarios están cumpliendo con sus tareas asignadas.	X					
2	Realizare una inspección a la nevera de congelados y ver la organización, fecha de lote de los productos y si hay espacios vacíos preguntar las causas.	X					
3	Visitar la supertienda de lunes, martes y viernes, revisar la base de agotados diarios y los saldos negativos tanto de la nevera de congelados como la tienda en general, realizar un informe de cada inspección realizada cada mes,		X				
4	Se realizará una organización en la bodega general y en la bodega de productos de congelados.			X			
5	Analizar la evolución de la base de agotados, dialogar con los proveedores y buscar alternativas de solución frente problemática			X			
6	Reunirme con la gerente de la tienda y ver si ella está realizando los ajustes e inventarios cíclicos correctamente.			X			
7	Reunirme con el jefe inmediato de dirección de operaciones comentarle la situación hasta el momento.			X			
8	Investigación de planes de mejora para reducción de producto de agotados en base de datos científicos.			X			
9	Diseño de la estrategia o plan de mejora para la reducción de productos en agotados, saldos negativos que al mismo tiempo mejore la productividad de la nevera						
10	Implementar el plan de mejora en la Supertienda olímpica 301 de la regional Montería						
11	Elaboración de trabajo de grado						

Tabla 3 Cronograma de visita actualizado por contingencia COVID 19

Fuente. Elaboración propia.

Este procedimiento de visita fue realizado durante los 4 meses y medio mientras me encontraba como practicante y apoyó a la Supertienda 301. No hubo cambios de cronogramas, pues solo me encargaba en visitar un solo PDV.

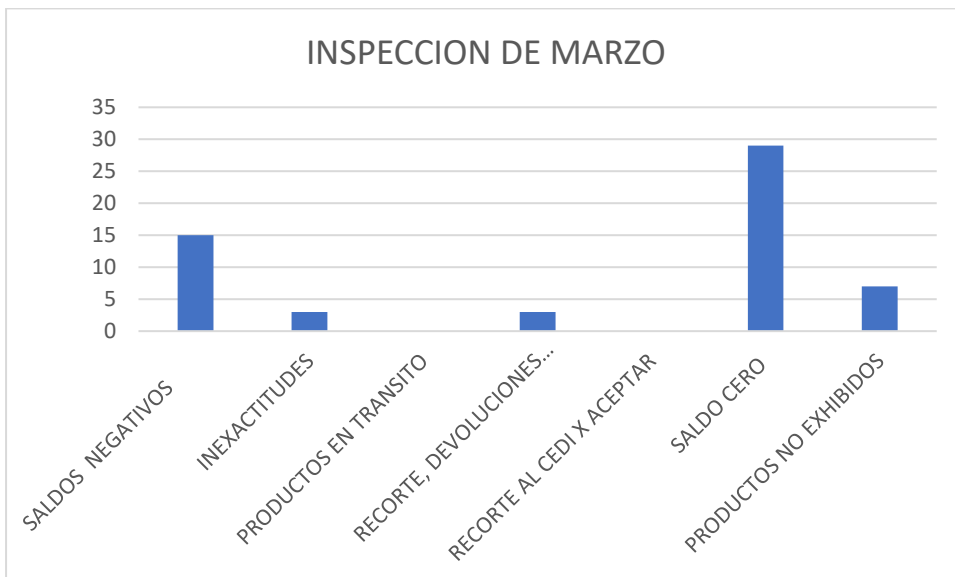
Visitaba el punto de venta cada semana los días (lunes-martes-viernes). Los viernes se realizaba un seguimiento e ir haciendo ajuste de las inexactitudes que diariamente se encontraban para que a fin de mes al realizar la inspección general (un informe que le enviaba al jefe inmediato) se observara las variaciones que se presentaba y así sacar conclusiones y tomar decisiones.



Grafica 1 Revisión base agotados mes de Febrero

Elaboración propia.

Esta fue la primera visita realizada donde puede encontrar un alto número de productos en saldos negativos, inexactitudes, mal ajuste etc. Que ocasiona que los sistemas de gestión de inventarios no sean confiables, lo que al mismo tiempo empieza existir productos en agotados.



Grafica 2 Revisión base agotado mes Marzo 2020

Elaboración propia

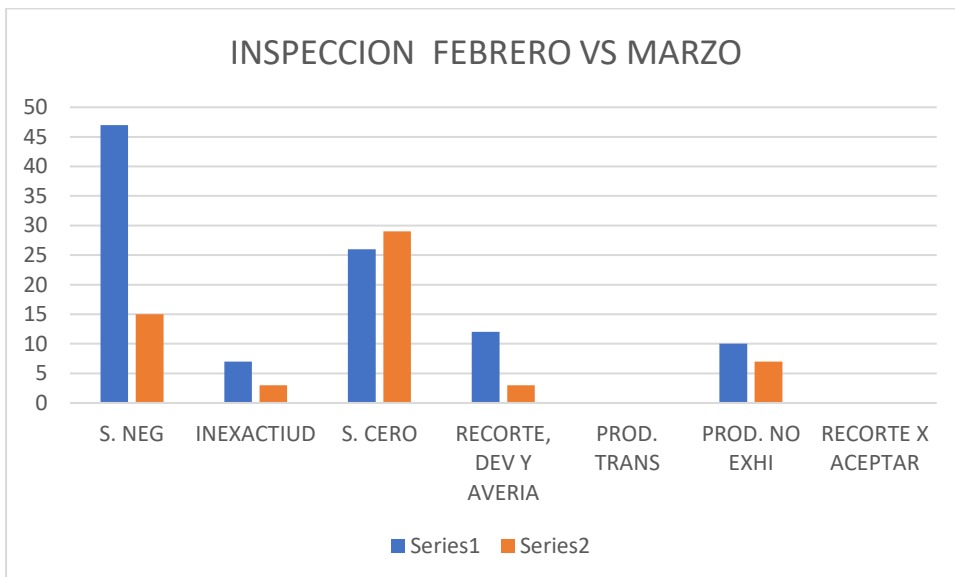
En la segunda revisión del mes de marzo se observó y analizo que el número de productos en saldo cero subió y los negativos bajo, esto sucedió ya que existían muchos productos que en la base de dato aparecían con saldos en 1-5 lo que en algunas veces son productos en averías, ya no existen ni en bodega, ni en PDV y algunos no estaban exhibidos y han durado más de 99 días sin rotación y al ser ajustado por la gerente ya aparecen en el sistema en saldo cero, pero que los proveedores indirectos lo congela por su poca rotación en el PDV.

8.2 ANALISIS Y EVALUACION DE LA INSPECCION REALIZADA

En cada inspección realizada bajo la base de agotados generados en el sistema SICOL y SAP y algunas veces generado por la misma gerente de la STO 301, puede observar que los operarios no estaban al pendiente de los productos que entraban recientemente al PDV y que se encuentran en la medición de agotados, al momento de sacar productos en averías y devolución, estos son sacados del PDV pero no son reportados ni grabados para generar el documento de devolución y así no aparezcan saldos en la base de inventario de dicho producto.

También pude analizar que los operarios tienden a confundir los productos ya que hay mucha referencia de las misma (H&S como es hidratación, suavidad, purificación etc.) solo lo pueden identificarlos con el código de barra para asegurar la existencia de ese producto. Por otro lado, están las inexactitudes con productos que entra al negocio en paquetes y es vendido por unidad.

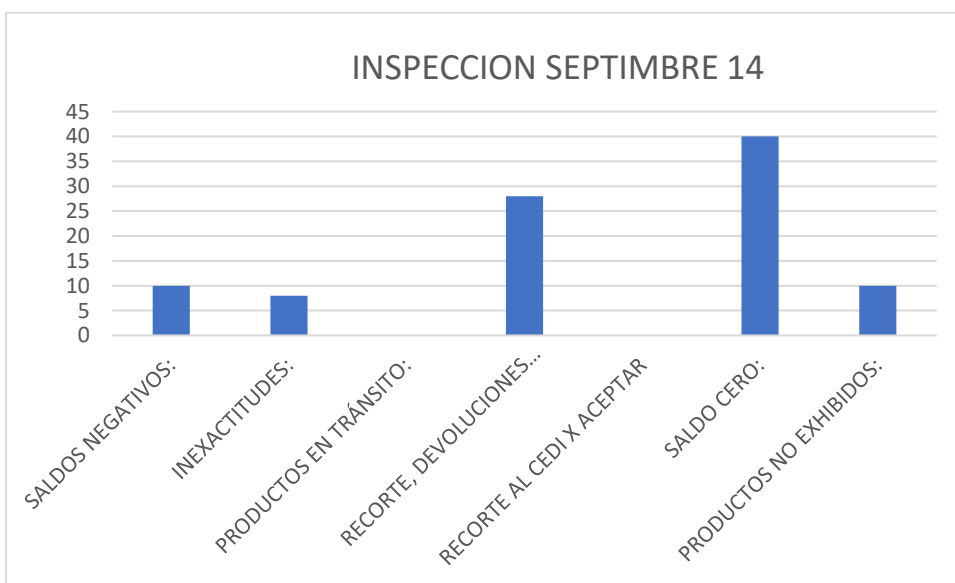
Otro caso encontrado es que cuando no se encuentra el producto en góndola, debe ser buscada en bodega donde observo mala rotación de los productos entrante y existente en bodega, (ya que en cada caja el recibidor de mercancía coloca un sticker del mes en que entra el producto, pero los operarios no manejan una organización aun teniendo este requisito que ayuda un poco en la búsqueda de los productos.



Grafica 3 Variación base agotado FEBRERO-MARZO

Elaboración propia

Por contingencia sanitaria, el cargo practicante fue suspendido y se retomó en el mes de SEPTIEMBRE. Al empezar nuevamente con la inspección encontré la siguiente situación en el PDV:



Grafica 4 Revisión base agotados mes Septiembre

Elaboración propia

Donde muestra un aumento en agotados, lo que preocupa al director de operaciones, ya que estos productos son los que tienen mayor rotación en el PDV, sin embargo, cabe resaltar que una de las causas a este aumento se debe a que las mercancías se demoraban en despachar por protocolos de la contingencia del COVID 19.

Se empezó analizar la situación actual que tenía el PDV 301, y buscar estrategia de mejoría para reducir esa alta de productos agotados.

8.3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE PORCENTAJE DE PRODUCTOS PERTENECIENTE DE LA BASE DE AGOTADOS CON SALDOS CEROS, SALDOS NEGATIVOS, INEXACTITUDES, DEVOLUCIONES Y AVERÍAS.

CAUSALES DE PRODUCTOS AGOTADOS/MES	FEBRERO	MARZO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	TOTAL
SALDOS NEGATIVOS:	47	15	9	4	8	83
INEXACTITUDES:	7	3	5	8	4	27
PRODUCTOS EN TRÁNSITO:	0	0	0	0	0	0
RECORTE, DEVOLUCIONES Y AVERÍAS:	12	3	31	12	10	68
RECORTE AL CEDI X ACEPTAR	0	0	0	0	0	0
SALDO CERO:	26	29	26	11	10	102
PRODUCTOS NO EXHIBIDOS:	10	7	6	5	0	28

Tabla 4 Inspección acumulada base agotado Febrero-Noviembre

Elaboración propia

Durante la inspección realizada durante los meses de prácticas, pude observar que una de las principales causales que lleva al producto en estado cero, son los malos procesos de ajuste de saldos negativos, recortes, devoluciones, averías y productos no exhibidos, cabe resaltar que cada uno de estos ítems, van relacionado uno del otro, ya que a veces las inexactitudes se dan por los saldos negativos o por las devoluciones.

MES/ NEGOCIO	STO 301	% DE NOVEDADES ENCONTRADA EN STO
FEBRERO	102	8,10
MARZO	57	4,52
SEPTIEMBRE	79	6,27
OCTUBRE	40	3,17
NOVIEMBRE	32	2,54

	<=2
	< 3
	> 3
	> 5

Tabla 5 Porcentaje de no conformidades.

Elaboración propia

En esta tabla se observa, que el porcentaje de productos perteneciente a la base de agotado con novedades que afecta los inventarios se encontraba alta, haciendo que por parte originará agotamiento al y al mismo tiempo no mejorar en el porcentaje de cumplimiento del 2% de PAG (productos agotados en góndolas), donde se toman como foco los productos más vendidos por categoría, los cuales representan el 35% de las ventas totales en su categoría. Ya que la compañía desea asegurarse ese porcentaje (35%) en sus ventas por categoría y con esto, solo necesitar el 65% de las ventas en los demás productos de la categoría, para garantizar el 100% de ventas por categoría. Dado que se no está cumpliendo con esta política, se hace necesario la realización de propuestas concretas para disminuirlos niveles de PAG (productos agotados en góndolas) y ejercer un control y seguimiento especial a aquellos negocios cuyos niveles de PAG (productos agotados en góndolas) son más elevados.

8.3 PROPUESTA DE MEJORA

El plan de mejoramiento consiste en proponer estrategias que permita mejorar la gestión de inventarios en el PDV (punto de venta) 301, teniendo en cuenta que un mal procedimiento afecta directamente el proceso de distribución y logística de la tienda.

Por lo tanto, ésta propuesta de mejora está enfocada en la creación e implementación de procesos administrativos y políticas de inventarios, indicando de manera estandarizada como se debe

realizar los procedimientos administrativos de compra, venta y devolución de los productos, basándose de la novedad presentada al momento de realizar inventarios y pedidos de mercancías.

8.3.1 Identificación de los puntos de mejora para evitar existencia de agotados

Mediante el diagnóstico realizado, con ayuda de las visitas de inspección y control, se pudo evidenciar los ítems con mayor frecuencia de inconformidades o irregularidades en el PDV (punto de venta); como son los productos en **averías, vencimiento o devoluciones, productos no exhibidos y salados negativos.**

8.3.2 Detención de las principales causales

Se realizó un diagrama causa-efecto que se observa en la figura 4, para ilustrar las causas que llevan a los incumplimientos de estos ítems. Donde se detectaron tres factores causales:

- No capacitación del personal de nuevo ingreso
- Falta de seguimiento de entrada-salida de los productos en el negocio y
- Poco compromiso de gerentes, administradores y/o trabajadores con el cumplimiento de dichas actividades para la óptima gestión en los inventarios.

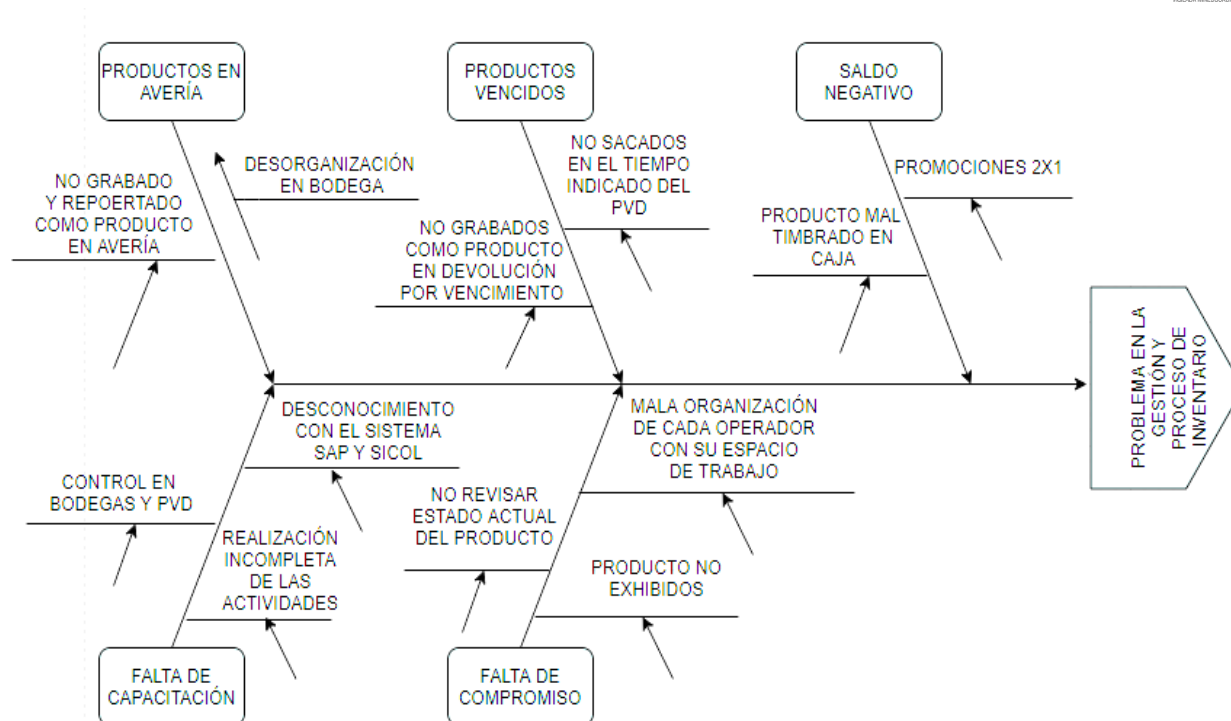


Ilustración 4 Diagrama causa-efecto para la existencia de agotados.

Fuente: Elaboración propia

8.3.3 Formulación del objetivo

Atendiendo los deseos del director de operaciones se determinó que el objetivo del plan de mejora es optimizar la gestión de inventarios y así contar con resultados reales y confiables en el PDV 301, con el fin de evitar que productos de excelente rotación sean bloqueados por parte de los proveedores directos y perder la confianza o preferencia por parte del consumidor frente al servicio que le presta la empresa OLIMPICA S.A.

8.3.4 Seleccionar las acciones de mejora

Se realizaron reuniones con gerencia, administradores de áreas y operadores logísticos de cada sección; para comunicarles los resultados en la inspección, principalmente las no conformidades de la tienda conforme a la base de agotados que maneja el PDV (punto de venta), para luego de manera consensuada proponer estrategias, enfocadas a capacitar al personal directamente

implicado con el alcance del objetivo, para la mejora de estas falencias. Estas estrategias se validan por el director de operaciones mediante su visto bueno.

A continuación, se muestra el plan de mejora diseñado, donde se establecen acciones de mejora, las cuales están vinculadas con los tres factores causales detectados anteriormente, a través de la codificación previa de los mismos, siendo en este caso:

1. No capacitación
2. Falta de seguimiento
3. Poco compromiso.

Teniendo en cuenta que, para el cumplimiento de las acciones de mejora que se plantean, se hace necesario estar comprometido con la compañía y con la labor desempeñada.

INDICADORES DE GESTIÓN

Para el establecimiento de indicadores de gestión de la empresa, se tendrán en cuenta los procesos de compra de mercancía, ventas y almacenamiento, ya que son las actividades que principalmente afectan el sistema de inventarios. Es importante contar con la colaboración de los trabajadores de la empresa para poder cumplir con los indicadores establecidos.

Los indicadores se miden en función de eficacia y eficiencia, es decir, hacer lo correcto correctamente. Hacer lo correcto sería entregar a los clientes productos de buena calidad, completos y en el tiempo establecido; hacerlo correctamente implica emplear los mejores métodos aprovechando los recursos disponibles.

- **Rotación de Inventarios**

Determina el periodo de tiempo promedio que la empresa mantiene en bodega los inventarios; la idea es medir que tan eficiente es el departamento de ventas y las políticas de control de inventarios. Cuando el valor de este indicador es alto, significa que el nivel de inventarios es demasiado alto con respecto a las ventas mensuales, por otro lado, si el

indicador es bajo quiere decir que los productos tienen buena salida. Para este indicador los datos saldrán del área de contabilidad, su periodicidad será mensual.

$$\frac{\text{Costo promedio del inventario}}{\text{Costo de la mercancía vendida}} \times N^{\circ} \text{ de días del periodo}$$

Se espera que la rotación de inventarios no sea mayor a 70 días. La estrategia es eliminar o disminuir los productos que no tienen rotación o es demasiado baja, si es posible realizar promociones para recuperar el valor de salvamento.

- **Deterioro de Inventarios**

Mide el manejo que recibe el inventario almacenado; se debe tener cuidado con la manera en que se almacenan los productos para evitar daños en los mismos, debido a la cantidad de productos que maneja la empresa, no se hace revisión constante del estado de los productos y la baja rotación que con el tiempo hace que los productos se vuelvan obsoletos.

Este indicador busca determinar el porcentaje de deterioro en los inventarios sobre el total de inventarios, y establecer las causas del daño, para encontrar soluciones que disminuyan el nivel de productos deteriorados. Se debe tener en cuenta el tipo de producto y la cantidad de unidades deterioradas, la fecha en que se encuentra el daño y las posibles causas; para los productos que el daño se deba a mala calidad de este se debe realizar contacto con el proveedor.

$$\frac{\text{Inventario de productos deteriorados en un periodo}}{\text{Total de inventarios en el periodo}}$$

Se espera que el indicador no esté por encima del 0,3% mensual. La estrategia es capacitar a los empleados en el manejo de los productos, almacenamiento y transporte.

- **Pedidos recibidos a Tiempo**

Mide el nivel de cumplimiento de los proveedores para realizar la entrega de los pedidos en la fecha pactada; es muy importante la fecha de entrega de los productos y que estos lleguen a tiempo, ya que cualquier retraso puede generar pérdidas de ventas por no tener la disponibilidad. Los retrasos en las entregas repercuten en toda la cadena de distribución, lo que causa pérdida de imagen e incluso perder los clientes.

La persona encargada de las compras deberá hacer un comparativo entre la orden de pedido que se le hace al proveedor y la recepción de productos, verificar si la fecha pactada cumple con la fecha real de entrega. Se requiere realizar un cálculo mensual de

$$\frac{N^{\circ} \text{ pedidos recibidos a tiempo}}{N^{\circ} \text{ de pedidos total recibido}}$$

Se espera que el indicador no sea menor al 85%. La estrategia sería mejorar la relación con los proveedores para que mejoren la atención prestada y la calidad de los productos.

- **Pedidos recibidos completos**

Mide el nivel de cumplimiento de los productos recibidos completos; este indicador mide el nivel de servicio que ofrecen los proveedores a la empresa, cuando este indicador es bajo se corre el riesgo de no contar con los productos necesarios para satisfacer la demanda, ocasionando de forma indirecta que haya producto agotado e insatisfacción al cliente. Es necesario llevar un control de los productos que entran a la empresa para que cualquier inconveniente sea detectado a tiempo;

para el cálculo se hace un comparativo entre la orden de pedido que se le hace al proveedor y la recepción de productos. Se requiere realizar un cálculo mensual de:

$$\frac{N^{\circ} \text{ pedidos recibidos completos}}{N^{\circ} \text{ de pedidos total recibido}}$$

Se espera que el indicador no sea menor al 90%. La estrategia es crear entregas certificadas con los proveedores y fortalecer las relaciones con los más importantes.

Con la implementación de indicadores de gestión, no estarán de acuerdo todos los trabajadores de la empresa, ya que no están familiarizados con el tema de la medición y pueden sentirse amenazados, además del rechazo de tener que hacer tareas nuevas para la recopilación de datos para los cálculos de los indicadores. Se hace necesario explicarles claramente a los trabajadores sobre los beneficios que trae la implementación de indicadores y como esta puede mejorar los procesos de la empresa.

INDICADOR	FORMULA	DESCRIPCION
Rotación De Inventarios	$\frac{\text{Costo promedio del inventario}}{\text{Costo de la mercancía vendida}} \times N^{\circ} \text{ de días del periodo}$	Determina el periodo de tiempo promedio que la empresa mantiene en bodega los inventarios.
Deterioro De Inventarios	$\frac{\text{Inventario de productos deteriorados en un periodo}}{\text{Total de inventarios en el periodo}}$	Mide el manejo que recibe el inventario almacenado.
Pedidos Recibidos A Tiempo	$\frac{N^{\circ} \text{ pedidos recibidos a tiempo}}{N^{\circ} \text{ de pedidos total recibido}}$	Mide el nivel de cumplimiento de los proveedores para realizar la entrega de los pedidos en la fecha pactada.
Pedidos Recibidos Completos	$\frac{N^{\circ} \text{ pedidos recibidos completos}}{N^{\circ} \text{ de pedidos total recibido}}$	Mide el nivel de cumplimiento de los productos recibidos completos.

Tabla 6 Indicadores para la gestión de Inventario

ELABORACION PROPIA

POLÍTICAS DE INVENTARIOS

El establecimiento de políticas de inventarios busca llevar un control de existencias a través de la especial atención a la demanda de los productos, lo cual es manera de reducir costos ya que se cuenta únicamente con lo que se va a necesitar. La clasificación ABC arroja que los productos del grupo A son los que más demanda tiene y representan el menor volumen de inventarios, mientras que al grupo C pertenecen la mayor cantidad de productos, pero son los que menor demanda tienen; los productos del grupo B son los que tienen una demanda media.

Los productos del grupo A son los que requieren un control más riguroso, debido a la amplia demanda que poseen; los productos del grupo B deben tener un control intermedio, serán revisados con menos frecuencia que el grupo A. El grupo C son la mayoría de los productos, pero debido a su mínima demanda sus controles pueden menos rigurosos que los del grupo A y B.

GRUPO A

1. Realización de conteos periódicos mensuales para la comparación entre el sistema y la existencia física, teniendo cero tolerancias con las diferencias. Se van a contar mensualmente, y solo debe permitir una variación del 1%
2. Control exacto de los registros de los movimientos diarios.
3. Revisión frecuente por parte de los operarios y el Líder de Surtido para garantizar que los requisitos de la demanda, cantidades ordenadas sean coherentes con la existencia de los productos basados en el sistema.
4. Establecer un inventario de seguridad con base en las cantidades pequeñas ordenadas para evitar que los productos con saldos o cantidades muy pequeños se extravíen.
5. Control estricto para reducir los tiempos de entrega de devoluciones.

GRUPO B

1. Revisión menos frecuente de los requerimientos, de las cantidades ordenadas, manteniendo un mayor inventario de seguridad y comparando lotes mayores de artículos.
2. Conteos periódicos bimestrales o trimestrales, comparación entre el sistema y la existencia real, mayor tolerancia con las diferencias; Se van a contar trimestralmente, y solo debe permitir una variación 2%.
3. Control y registro de movimientos diarios.

GRUPO C

1. Utilizar la regla de mantener existencias sin importar las cantidades.
2. Utilizar de revisión periódica o registros por reemplazo cuando adquieran nuevos productos. Se van a contar anualmente, y solo debe permitir una variación 5%.
3. Ordenar grandes cantidades y un alto nivel de inventario de seguridad.
4. Realizar conteos cíclicos semestral o anualmente con una tolerancia mucho más amplia de las diferencias.

Este tipo de políticas permiten enfocarse en los productos del grupo A, esto reduce costo, ya que se adquieren solo lo necesario y corresponden a una cantidad mínima del total de los artículos.

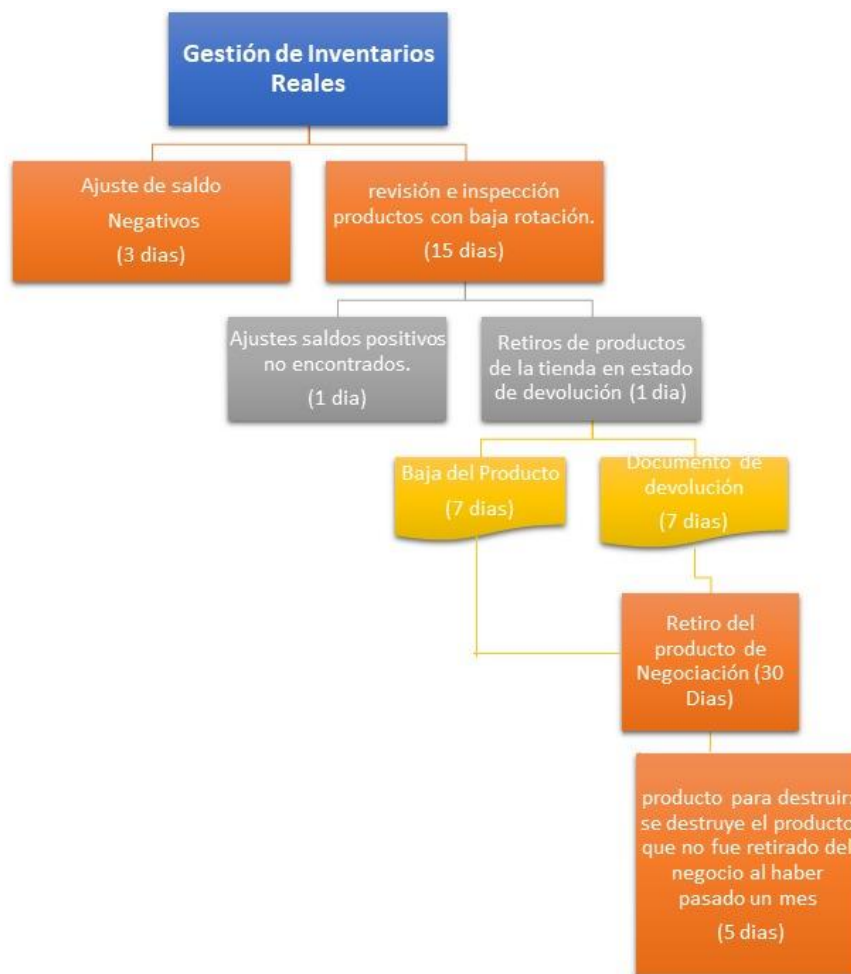


Ilustración 5 Diagrama de Operaciones para la Gestión de inventario

Fuente: elaboración propia



Ilustración 6 Diagrama de procesos para el ajuste de saldos negativo.

Fuente: Elaboración propia

PROTOCOLO DE COMPRAS

1. Tener en cuenta los conteos periódicos de productos para determinar las necesidades de compra para cada categoría.
2. Reportar al área de bodega las cantidades y especificaciones de los productos que se van a comprar, para que al llegar puedan verificar que realmente cumplen con las exigencias pactadas.
3. Registrar el ingreso inmediato de las compras realizadas.
4. Revisión de los pedidos realizados por los proveedores en contraste con los pedidos recibidos en bodega.

PROTOCOLO DE BODEGA

1. Toda entrada y salida de productos debe ser registrada.
2. La bodega debe mantenerse en orden, aseada y cada producto debe estar identificado.

3. Con base en las políticas de cada grupo (A, B o C), realizar la revisión de los productos en los periodos correspondientes.
4. Hacer seguimiento semestral por parte del Líder de surtido acompañado del operador de la sección correspondiente para verificar el orden, estado o condición del artículo (Roturas, daños de calidad, entre otros); con el objetivo de identificar el cuidado y mantenimiento de los productos dentro de la bodega.

PROTOCOLO DE DEVOLUCION

1. Todo producto en estado de vencimiento, avería, daños de calidad y mala presentación debe ser retirado del punto de venta (PDV).
2. Realizar proceso de devolución al proveedor adjuntando las cantidades y motivo de la devolución, generando así un documento de constancia del proceso. Esta actividad debe realizarse en el plazo de 8 días después que el artículo fue retirado de la tienda
3. La mercancía retirada debe estar empacada junto al documento de devolución, hasta la espera de ser recogida por el proveedor (30 días).
4. Pasado los 30 días; Sí el producto no es recogido por el proveedor este pasa a estado de destrucción por parte de la tienda, de modo que estos pueden dañarse ocasionando mal olor en la bodega y tienda.

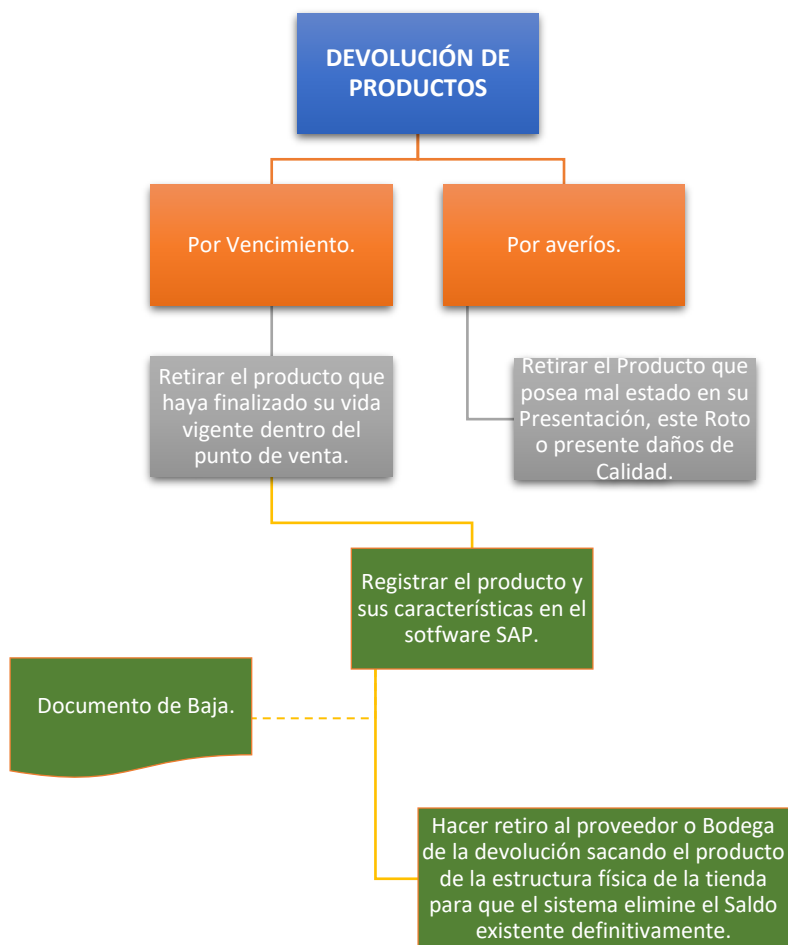


Ilustración 7 Diagrama de proceso para la realización de devolución

Fuente: Elaboración propia

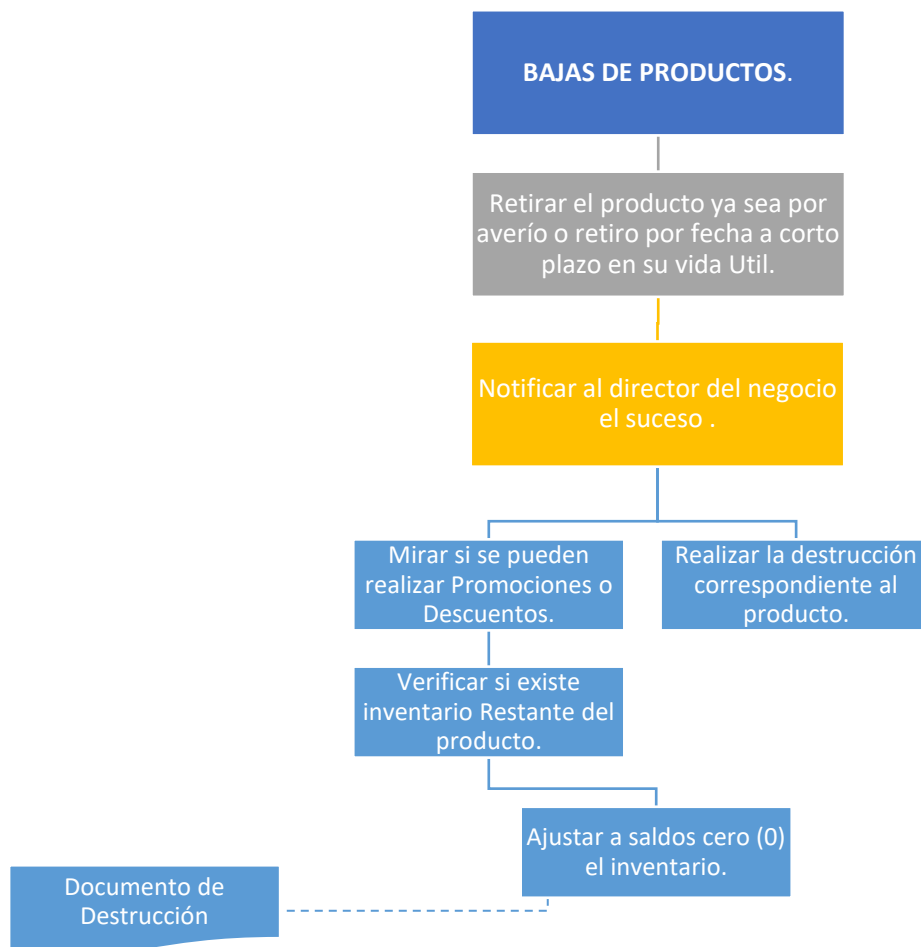


Ilustración 8 Diagrama de procesos para la realización de bajas y destrucción de productos.

Fuente: Elaboración propia.

8.3.5. Implementación del plan de mejoramiento

Para la puesta en marcha del plan de mejora diseñado, se tuvieron en cuenta los factores más relevantes ante la existencia de agotados en el PDV (punto de venta) en el periodo que se realizaron las visitas de inspección. En primera instancia se socializó con la gerencia y los administradores de área de la tienda, recalcando la importancia y compromiso que deben tener como responsables del seguimiento y control del sistema de inventario en cuestión. Luego se procede a socializar el plan de mejora al personal de la tienda, que compete directamente con el alcance del objetivo general del presente trabajo, explicando según su implicación de buenas

prácticas ante las políticas e indicadores, las estrategias y actividades que debe aplicar y tener muy presentes al momento de realizar sus labores para satisfacer al cliente y evitar la existencia de agotados y lo importante que es esta sección para la empresa y su crecimiento.

A continuación, se muestran los resultados de la puesta en marcha del plan de mejoramiento.



Ilustración 9 Evolución de agotado Enero-Septiembre 2021

Fuente: Olímpica S.A

En esta ilustración notamos la disminución que ha tenido la tienda en el PAG (productos agotados en gondola) en el presente año desde la implementación de los procesos administrativos (Diciembre 2020). En el mes de Mayo al mes de Junio se presentó una alta en el porcentaje de agotado siendo un causal del paro nacional que se presentó en el país. Sin embargo, han estado trabajando para seguir disminuyendo hasta cumplir con el porcentaje máximo exigido (2,5%).

La productividad de la tienda también ha mejorado siendo este el cumplimiento de venta el año anterior.

	VENTAS 2020	CUMPL %
Sep	730.652.948	74,69%
Oct	806.584.318	83,28%
Nov	783.800.480	81,55%
Dic	953.466.820	82,56%
Total	\$ 3.274.504.566	80,57%

Tabla 7 Cumplimiento de Venta Supertienda Olímpica 301

	Venta 2020	Venta 2019	Var.Venta\$	Crec.Venta	Cump.
Totales	3,274,504,566	3,864,217,944	-589,713,378	-15,26%	80,67%
○ Sep	730,652,948	913,270,571	-182,617,623	-20,00%	74,69%
○ Oct	806,584,318	922,260,569	-115,676,242	-12,54%	83,28%
○ Nov	783,800,480	901,410,371	-117,609,891	-13,05%	81,55%
○ Dic	953,466,820	1,127,276,442	-173,809,622	-15,42%	82,82%

Ilustración 10 cumplimiento de venta STO 301

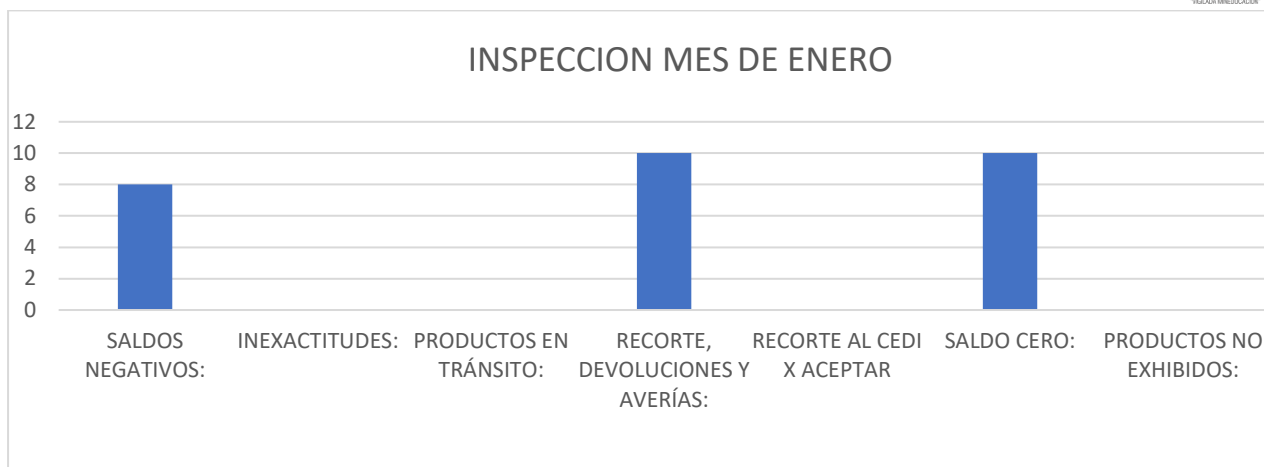
Fuente: Olímpica S.A

Región	Centro	Mes	Venta 2021	Venta 2020	Var.Venta\$	Crec.Venta	Cump.
MONTERIA	1301	Totales	7.000.566.779,	7.081.323.500,	-80.756.721,	-1,14%	93,27%
		Ene	736.400.295,	902.507.612,	-166.107.317,	-18,41%	93,31%
		Feb	804.902.747,	911.711.181,	-106.808.434,	-11,72%	101,06%
		Mar	881.767.714,	1.085.823.005,	-204.055.291,	-18,79%	98,55%
		Abr	703.318.647,	638.884.089,	64.434.558,	10,09%	86,79%
		May	784.297.289,	674.384.068,	109.913.221,	16,30%	92,23%
		Jun	802.960.867,	763.133.687,	39.827.180,	5,22%	93,89%
		Jul	844.199.658,	804.747.163,	39.452.495,	4,90%	95,35%
		Ago	767.208.483,	667.396.119,	99.812.364,	14,96%	88,37%
		Sep	675.511.079,	632.736.576,	42.774.503,	6,76%	89,41%

Tabla 8 Cumplimiento y crecimiento de venta STO 301

Fuente: Olímpica S.A

En donde se observa que a partir del mes de septiembre el porcentaje de cumplimiento de venta aumentaron, notándose el cumplimiento y el manejo de buenas prácticas por parte de la administración y operarios ante la implementación de las políticas y protocolos de inventarios. Teniendo presente la rotación de los productos (entrada-salida), la demanda de los productos en el PDV (punto de venta) evitando que el producto llegue a estado (0) agotado.



Grafica 5 Revisión base agotado Enero 2021

Fuente: Elaboración propia

BASE AGOTADOS 08 ENERO 2021	
SALDOS NEGATIVOS:	8
INEXACTITUDES:	0
PRODUCTOS EN TRÁNSITO:	0
RECORTE, DEVOLUCIONES Y AVERÍAS:	10
RECORTE AL CEDI X ACEPTAR	0
SALDO CERO:	10
PRODUCTOS NO EXHIBIDOS:	0
TOTAL PRODUCTOS:	28

Tabla 9 Resumen inspección enero 2021

Fuente: Elaboración propia

OLIMPICA					
Correo electrónico Compoer Direcciones Carpetas Opciones					
Información					
Mie, 12:04 pm					
Carpetas					
ENTRADA (56)					
Drafts					
Sent					
Trash Purgar					
office					
Sent					
Espacio utilizado: 301 MB of 300 MB (100%)					
Opciones					
Valores					
Centro	Agrupación	Desc. G.Compra	Art. Inventariados	Art. A Inventariar	% Cubrimiento
1301	NO PERECEDEROS	07 Electro e Informát	33	33	100.00%
		09 Granos	130	136	95.59%
		10 Licores	182	182	100.00%
		19 Tarjeta Plata	12	12	100.00%
		Carros Y Canastillas	15	15	100.00%
	PERECEDEROS	02 Aves	43	46	93.48%
		03 Carnes	95	99	95.96%
		04 Congelados / Refri	386	389	99.23%
		06 Delikatessen	60	62	96.77%
		08 Frutas y Verduras	193	203	95.07%
		14 Pescados y Marisco	39	40	97.50%
		16 Panadería	242	266	90.98%
		17 Cafetería	154	183	84.15%
Total 1301			1,584	1,666	95.08%

Ilustración 11 CUMPLIMIENTO DE INVENTARIO

FUENTE: OLIMPICA S.A

9 APOORTE DEL ESTUDIANTE

- Determinación de los causales de agotamiento en el PDV (punto de venta) Supertiendas olímpica (STO) 301 centro.

Esto se logró mediante análisis estadístico de los niveles de cumplimiento y las no conformidades detectadas en la tienda de la Regional Montería en el periodo de septiembre a diciembre, priorizando de esta manera los puntos más importantes en la inspección y evaluación.

- Diseño del plan de mejoramiento enfocado a la eficiencia y eficacia en la Gestión de inventarios en el cual se brindan las pautas para prevenir no conformidades de importancia, las cuales, mediante el compromiso y seguimiento de gerentes, administradores de área y trabajadores; generen un aumento en los niveles de cumplimiento en las ventas y productividad de la empresa
- Diseño de formato de seguimiento para los operadores para total seguimiento y control de los productos en base de agotados

De acuerdo a la implementación de los productos con mayor rotación y se debe evitar llegar en estado de agotamiento, y congelamiento por parte de los proveedores. Estos deben realizar seguimiento cada dos semanas con productos que ya no tengan en bodegas, que estén vencido, en estado de devolución, no surtidos en góndolas y entradas y salidas de la mercancía al punto de venta (PDV). Por lo anterior, se elaboró el formato de seguimiento que facilita el control y revisión de los productos que conforman la base agotada.

10. CONCLUSIONES

El objetivo del este trabajo de investigación era diseñar un plan de mejoramiento del sistema de gestión y control de inventarios de la Supertienda olímpica 301 centro, a través, del análisis de la demanda de productos, por medio de la cual se clasificarían los productos en orden de importancia, según su rotación, con base en el sistema de clasificación de inventarios ABC; se procedería entonces, a redistribuir los productos dentro de las bodegas de una manera óptima que garantizara su conservación. Se diseñaron indicadores de gestión y políticas de inventarios que permitieran controlar, de una mejor manera, los inventarios y el manejo de los mismos, en los que respecta a almacenamiento, compras y ventas. Al analizar los procesos que realiza la empresa, se pudieron notar aspectos que afectan el buen rendimiento de la cadena productiva de la empresa, sobre todo en el área de inventarios, en la manera en la que se estaban llevando y que resultados traía para la empresa.

Se pudo determinar cuáles son los factores que se presenta y ocasionaba la existencia de agotados dentro del PDV (punto de venta), donde se encontraban góndolas no abastecidas, productos en averías y no le hacían de bajas o reporte de devolución, lo que ocasionaba que siempre existían inventario en el sistema pero que en realidad ya no estaban en el PDV (punto de venta), estos ya estaban en estado de obsoleto.

Se le dio a conocer a algunos operarios la importancia que tiene estos productos exaltados como base de agotados, ya que ellos se encuentran en la clasificación A bajo el sistema de inventario siendo esto el 35% venta en PDV (punto de venta).

El correcto almacenamiento de los productos garantiza la conservación de la calidad de los mismos, evita que se deterioren y que mantengan todas sus características. Así mismo, se

evitan retrasos en los envíos ya que se conoce la ubicación y es más fácil organizar los pedidos. Para que los productos se mantengan con la calidad esperada, se estableció un indicador en el cual se debe medir el nivel de productos deteriorados, determinar las causas del deterioro y buscar la solución más efectiva.

Otro punto de control son los tiempos de entrega de los productos por parte de los proveedores y que estos lleguen a tiempo y en buenas condiciones, ya que sus retrasos afectan el proceso de la empresa al no tener la disponibilidad en el momento que se requiere. Se recomienda mejorar las relaciones con los proveedores, de tal manera que estos vean a la empresa como clientes importantes y cumplan con las condiciones pactadas.

Las políticas definen lineamientos que todos en la empresa deben seguir para lograr desarrollar procesos más eficientes y eficaces, que permitan a la empresa mejorar cada día más su productividad, lo cual impactara en los resultados de la misma. El buen manejo de los inventarios facilitara las actividades productivas de la empresa, que por ser comercial requiere de la agilidad en la entrada y salida de productos.

11. RECOMENDACIONES

Para que la empresa siga creciendo y mejorando se hacen las siguientes recomendaciones:

- Realizar capacitaciones a los trabajadores con respecto a los temas que maneja cada uno dentro de la cadena productiva. Para los del área inventarios, capacitarlos en lo que respecta a manejo de productos, almacenamiento y transporte de los mismos.
- Desarrollo e implementación de herramientas informáticas que permitan el mejor control de la información, como soporte y apoyo en la toma de decisiones.
- Llevar a cabo los controles del sistema ABC que permitan tener información real y actualizada acerca de los inventarios, la demanda de productos, los tiempos de entrega y recepción, etc. A través de los resultados de los indicadores diseñar estrategias que permitan la mejora continua.
- Diseño de nuevas estrategias de ventas que permitan fidelizar a los clientes y atraer nuevos (innovación en las ventas), y aumentar la participación en el mercado.
- Mejorar las relaciones con los proveedores de tal manera que entienda que de las buenas relaciones comerciales entre ambas empresas depende en parte el éxito y el crecimiento continuo de las dos.

12. BIBLIOGRAFIA

- 4. TIPOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN. MAPA DE SISTEMAS TRANSACCIONALES DE UNA ORGANIZACIÓN TIPO. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <http://fccea.unicauca.edu.co/old/tiposdesi.htm>
- *Administración de inventarios • gestiopolis*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <https://www.gestiopolis.com/administracion-inventarios/>
- *Concepto de Ventas*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <https://es.slideshare.net/DiosNear/concepto-de-ventas>
- De, O., Regional, L. A., Aldair, A., González, C., & Código, P. (n.d.). *DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN PROGRAMA DE GESTIÓN PARA LAS INSPECCIONES DEL ÁREA OPERATIVA DE LAS SUPERTIENDAS Y DROGUERÍAS*.
- *Diagnostico Empresarial Indicadores Final | PDF | Máquina elevadora | Inventario*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <https://es.scribd.com/document/468633804/DIAGNOSTICO-EMPRESARIAL-INDICADORES-FINAL>
- *Diseño e implantación de un programa de gestión para las inspecciones del área operativa de las super tiendas y droguerías Olímpica de la regional*. (n.d.-a). Retrieved February 24, 2022, from <https://1library.co/document/yn6wv5kq-diseno-implantacion-programa-gestion-inspecciones-operativa-droguerias-olimpica.html>
- *Diseño e implantación de un programa de gestión para las inspecciones del área operativa de las super tiendas y droguerías Olímpica de la regional*. (n.d.-b). Retrieved February 24, 2022, from <https://1library.co/document/yn6wv5kq-diseno-implantacion-programa-gestion-inspecciones-operativa-droguerias-olimpica.html>
- *Informe de practica final final*. (n.d.).
- *La Gestión de Inventarios*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <https://pt.slideshare.net/GonzaloStefanoPinarg/la-gestin-de-inventarios>
- Martínez-flores, D., & Luis, J. (2017). Análisis para la mejora en el manejo de inventarios de una comercializadora. In *Artículo Revista de Ingeniería Industrial Septiembre* (Vol. 1, Issue 1). www.ecorfan.org/republicofperu
- *Misión - informacion sobre sao olimpica*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <https://sites.google.com/site/informacionsobresaooolmpica/vision/home/slogan/mision>

- Molina, D., Contador, C., & Nacional, P. (2015). Gestión de Inventarios: una herramienta útil para mejorar la rentabilidad. *Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Universidad FASTA*.
- *Olimpica S.A* by Mariana Piedrahita Perez. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from https://prezi.com/xvpeeoqk_ulz/olimpica-sa/
- *Política de gestión de stock diapositivas*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <https://pt.slideshare.net/karo1105/poltica-de-gestin-de-stock-diapositivas>
- Posada Escobar, C., Humberto, J., Villada, V., Jefferson, A., Maldonado, C., Universitaria Esumer, I., De, F., Empresariales, E., de Mercadeo, Y., & Comercial, A. (n.d.). *ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO PARA LOS SUPERMERCADOS OLÍMPICA*.
- Rengifo Pezo, M. T., & Ramírez López, R. A. (2017). "Evaluación del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electro Servicios Dávila SAC. en el distrito de Tarapoto. año 2015." *Universidad Nacional de San Martín*.
- *Supertiendas Y Droguerías Olímpica S.A: Historia*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <http://supertiendasolimpica.blogspot.com/2012/12/historia.html>
- *Supertiendas Y Droguerías Olímpica S.A: Política De Servicio*. (n.d.). Retrieved February 24, 2022, from <http://supertiendasolimpica.blogspot.com/2012/12/politica-de-servicio.html>

13. ANEXOS

CONTROL DE AGOTADOS							
CENTRO			FECHA				
OPERARIO							
SECCION				GERENTE			
	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
P. EN AVERIAS							
P. AGOTADOS							
P. TRANSITO							
P. NO EXHIBIDO							
P. FUERA DEL NEGOCIO							
P. INEXACTITUD							
SALDOS NEGATIVOS							
OBSERVACIONES							

Anexos 1 Formato control base agotado

Fuente: elaboración propia

Hist.ped.	CL	GCp	Fecha doc.	Ce.	Doc.compras	Proveedor/Centro suministrador	Artículo	Texto breve	Cantidad	UMP	Por entrg.	Pos. Alm.	Pre. neto	Valor neto
NB	018	26.10.2020	1301	4581837745	107762	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A.	1128374	AGUA BRISA 5/GAS PET 600 ML	24	UN	0	80 5001	1,271	30,506
NB	018	26.10.2020	1301	4581837745	107762	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A.	1032606	AGUA MANANTIAL 600 ML	12	UN	0	90 5001	1,681	20,172
NB	018	26.10.2020	1301	4581837745	107762	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A.	1139563	AGUA BRISA PET C/GAS LIMA LIMON 600 ML	15	UN	0	100 5001	1,078	16,170
NB	018	26.10.2020	1301	4581837745	107762	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A.	1158903	AGUA BRISA PET 1 L	12	UN	0	110 5001	1,584	19,004
ZGPT	018	26.10.2020	1301	4581839337	8031	CD VIVERES CARTAGENA	1236658	CREM DENT COLGATE TRUPL ACCION 150 ML	180	UN	180	10 5001	0	0
ZGPT	018	26.10.2020	1301	4581839337	8031	CD VIVERES CARTAGENA	1247362	L/PLATO AXION LIMON 450g X2 P/ESP	26	UN	36	20 5001	0	0
ZPTC	001	27.10.2020	1301	4581839462	8031	CD VIVERES CARTAGENA	1286850	CREM NIVEA MILK NUTRITIVA 625ML	216	UN	216	10 5001	0	0
ZPTC	018	30.10.2020	1301	4581839974	8031	CD VIVERES CARTAGENA	1240576	HUEVO KKE'S ROJ T/A X 30 un	12	UN	0	10 5001	0	0
ZPTC	018	26.10.2020	1301	4581840096	8031	CD VIVERES CARTAGENA	1271520	LIMPIAD FABULOSO COMPLETE VERDE 820ML	300	UN	0	10 5001	0	0
ZPTC	013	26.10.2020	1301	4581841187	8029	CD ALMACENAMIENTO IMPORTADOS B	1075008	SET CUBILLOS ANDINA EMPAQ 4 un	6	UN	0	10 5001	0	0
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1158631	PAN BCO BIMBO 720 g	3	UN	0	10 5001	4,809	14,427
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1204385	PAN BCO BIMBO ACTLECHE 350 g	1	UN	0	20 5001	3,068	3,068
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1206753	PAN TAJ BIMBO FLAR 600g	4	UN	0	30 5001	4,104	16,417
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1151086	PAN BIMBO INTEG 650 g	2	UN	0	40 5001	4,685	9,369
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1161392	PAN BIMBO VITAL FRUTICEREAL 500 g	1	UN	0	50 5001	5,390	5,390
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1161391	PAN BIMBO VITAL MULTICEREAL 500 g	1	UN	0	60 5001	5,390	5,390
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1189408	PAN BIMBO VITAL GRANOL/ARAND 500 g	1	UN	0	70 5001	5,541	5,541
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1189409	PAN BIMBO BARRILITO INTEG 400 g	1	UN	0	80 5001	4,104	4,104
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1277309	PAN BIMBO FIT BCO 350g	1	UN	0	90 5001	3,607	3,607
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1277400	PAN BIMBO FIT INTEG 350g	1	UN	0	100 5001	3,607	3,607
NB	016	30.10.2020	1301	4581842665	206475	BIMBO DE COLOMBIA S.A.	1176604	PAN TAJ ALI O FICHE 550 g	3	UN	0	110 5001	3,151	9,453

Anexos 2 devoluciones septiembre 2020

Documentos de compras p. número de documento														
Hist.ped.	CL	GCp	Fecha doc.	Ce.	Doc.compras	Proveedor/Centro suministrador	Artículo	Texto breve	Cantidad	UMP	Por entrg.	Pos. Alm.	Pre. neto	Valor neto
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580777578	104197	ALIMENTOS CARNICOS S.A.S.	1297489	CHORIZO CUNIT 400 g	1	UN	0	40 5001	5,825	5,825
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580777578	104197	ALIMENTOS CARNICOS S.A.S.	1312059	NECTAR COUNTRY HIL MANDARINA NE BOL 1 L	2	UN	0	50 5001	3,183	3,183
ZPDE	018	25.09.2020	1301	4580795531	1004934	COMERCIAL NUTRESA S.A.S.	1028551	PASTA FUSILLI MONTICELLO PREM 500 g	1	UN	0	10 5001	4,276	4,276
ZPDE	018	25.09.2020	1301	4580795531	1004934	COMERCIAL NUTRESA S.A.S.	1030701	PASTA ESPAG DORIA CLAS 1 kg	1	UN	0	20 5001	3,924	3,924
ZPDE	018	25.09.2020	1301	4580795531	1004934	COMERCIAL NUTRESA S.A.S.	1024341	PASTA DORIA BUCCATINI 250 g	1	UN	0	30 5001	1,381	1,381
ZPDE	018	25.09.2020	1301	4580795531	1004934	COMERCIAL NUTRESA S.A.S.	1033975	PASTA ESPAG COMARRICO 250 g	1	UN	0	40 5001	1,019	1,019
ZPDE	018	28.09.2020	1301	4580811348	1024821	HEINZ COLOMBIA S.A.S.	1291578	SALSA TOM HEINZ HJ BURGUR 1.077kg	1	UN	0	10 5001	9,976	9,976
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580811348	275918	DASA DE COLOMBIA S.A.S.	1301136	YOGUR ALQUERIA CUCHAREABLE X12un 1170g	5	UN	0	10 5001	6,944	6,944
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580811348	275918	DASA DE COLOMBIA S.A.S.	1274965	ALIM LACT ACTIGEST PRESA-PITAYA X12 100g	1	UN	0	20 5001	8,814	8,814
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580811348	275918	DASA DE COLOMBIA S.A.S.	1301413	ALIM LACT FORTIKIDS PRES-MOR 95g X12	7	UN	0	30 5001	6,250	6,250
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580811348	275918	DASA DE COLOMBIA S.A.S.	1227563	YOGUR ALQUERIA CEREAL HOJUEL 170 g	4	UN	0	40 5001	1,671	1,671
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580811348	275918	DASA DE COLOMBIA S.A.S.	1321401	ALIM LACT ALQUERIA TRULULU 100g	1	UN	0	50 5001	1,471	1,471
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	106756	PROD. NATURALES DE LA SABANA SAS	1293429	LECHE UHT ALQUERIA DESLC T/PRISMA 180ML	2	UN	0	10 5001	979	979
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1268419001	GELAT BOGGY PREMIO 100g, CEREZ	1	UN	0	10 5001	1,197	1,197
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1220993	BER LACT YOX VAINIL MULTIPACK 100 g XB	14	UN	0	20 5001	9,433	9,433
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1220994	BER LACT YOX MELOC MULTIPACK 100 g XB	6	UN	0	30 5001	9,433	9,433
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1047296002	ALIM LACT FINESSE 1000 g, FRESA	1	UN	0	40 5001	7,531	7,531
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1047296001	ALIM LACT FINESSE 1000 g, MORA	3	UN	0	50 5001	7,531	7,531
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1047262002	YOGUR ALPINA 1000 g, FRESA	1	UN	0	60 5001	6,687	6,687
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1219782	QSO T/PETIT ALPHITO PRESA 45g X4un	1	UN	0	70 5001	3,351	3,351
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1047316002	YOGUR ALPINA DESLAC 200 g, MELOC	4	UN	0	90 5001	1,690	1,690
ZPDE	004	22.09.2020	1301	4580812548	101115	ALPINA S.A.	1047124005	ALIM LACT FINESSE YARIN FRUIT ROT	1	UN	0	100 5001	1,780	1,780

Anexos 3 devoluciones octubre 2020

Host_ped.	CL	GGp	Fecha doc.	Ce.	Doc.compras	Proveedor/Centro suministrador	Artículo	Texto breve	Cantidad	UM	Por entrg.	Pos. Alm.	Preco. Neto	C
	ZPTO	008	26.12.2020	1301	4583577494	8006 CD PERECEDEROS BOGOTA	10762	CURCUMA GRANAROMA MOL 16 g	12	UN	0	50 5001	0	
	ZPTO	008	26.12.2020	1301	4583577494	8006 CD PERECEDEROS BOGOTA	10765	PAPRIKA GRANAROMA DULCE MOL 16 g	12	UN	0	60 5001	0	
	NB	016	24.12.2020	1301	4583577855	1031789 ISMAIL SALIM KASSEM	1007246	PAN ARABE PEQ 10 UND 380 GR	5	UN	0	10 5001	4,500	
	NB	016	24.12.2020	1301	4583577855	1031789 ISMAIL SALIM KASSEM	1116499	PAN ARABE ISMAIL BCO 6 UND 350 GR	15	UN	0	20 5001	4,500	
	ZPSR	N16	23.12.2020	1301	4583578116	1025063 SOLUC. DE REFRIGERACION IND EMA SAS		MTTO EQUIPO PANAD-RESISTENC-SOLENOIDE	1	UN	0	10	1,100,000	
	ZPSR	N16	23.12.2020	1301	4583578164	1054316 OFFMARKET ANDINO S.A.S.		01 CONTROLS12-ACCESORIOS-PARA NEVER FRUV	1	UN	0	10	375,800	
	ZPDE	009	24.12.2020	1301	4583578059	101003 GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	1004922	ARROZ 'O' AZUL 500 GR	25	UN	0	10 5001	1,450	
	ZPDE	009	24.12.2020	1301	4583578059	101003 GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	1004839	ARROZ 'O' ROJ MINIBLTO 10 KG	3	UN	0	20 5001	28,600	
	ZPDE	009	24.12.2020	1301	4583578059	101003 GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	1004057	ARROZ 'O' EXCELSO BLTO GNEI	1,650.00	KG	0.00	30 5001	2,300	
					4583578859				1,650.00	KG	0.00		0.00	
	NB	006	24.12.2020	1301	4583578961	1005822 COOPERATIVA LECHERA DE CORDOBA	1246544	SUERO SINU COSTEN PASTEURIZ CODELAC 200g	20	UN	0	10 5001	2,987	
	NB	006	24.12.2020	1301	4583578961	1005822 COOPERATIVA LECHERA DE CORDOBA	1246545	SUERO SINU COSTEN PASTEURIZ CODELAC 400g	20	UN	0	20 5001	3,933	
	NB	006	24.12.2020	1301	4583578961	1005822 COOPERATIVA LECHERA DE CORDOBA	1291314	SUERO SINU COSTEN ESP PREPARAO PAST 400g	15	UN	0	30 5001	4,147	
	NB	006	24.12.2020	1301	4583578961	1005822 COOPERATIVA LECHERA DE CORDOBA	1291313	SUERO SINU COSTEN ESP PREPARAO PAST 200g	15	UN	0	40 5001	2,300	
					4583578961				70	UN	0		0	
	NB	004	23.12.2020	1301	4583579274	227362 PINILLA SALAMANCA LUIS ANTONIO	1024166	HIELO MONTERREY BSA 3 kg	30	UN	0	10 5001	2,085	
					4583579274				30	UN	0		0	
	NB	009	24.12.2020	1301	4583580130	101003 GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	1004922	ARROZ 'O' AZUL 500 GR	25	UN	0	10 5001	1,450	
	NB	009	24.12.2020	1301	4583580130	101003 GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	1004839	ARROZ 'O' ROJ MINIBLTO 10 KG	3	UN	0	20 5001	28,600	
	NB	009	24.12.2020	1301	4583580130	101003 GRANOS Y CEREALES DE COLOMBIA S.A.	1004057	ARROZ 'O' EXCELSO BLTO GNEI	1,650.00	KG	0.00	30 5001	2,300	
					4583580130				1,650.00	KG	0.00		0.00	
									20	UN	0		0	

Anexos 4 devoluciones noviembre 2020

Host_ped.	CL	GGp	Fecha doc.	Ce.	Doc.compras	Proveedor/Centro suministrador	Artículo	Texto breve	Cantidad	UM	Por entrg.	Pos. Alm.	Preco. Neto	C
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1103548	LIMPIAD PINOLINA PURO P100 960 ML	1	UN	0	10 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1034075	INSECTIC RAYOL SPRAY 400 ML	1	UN	0	20 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1320402	GEL DEOX ANTBACTERIAL SUPERFICIE 250ml	1	UN	0	30 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1175133	AMBTADOR BONAIRE VARA FRUT ROJ 80 ML	12	UN	0	40 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1175132	AMBTADOR BONAIRE VARA VAINIL 80 ML	2	UN	0	50 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1272989	AMBTADOR BONAIRE VARITA MANZ CANEL 40ML	24	UN	0	60 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1020751	ACIDMURIAT ALASKA 460 ML	1	UN	0	70 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1048681005	AMBTADOR BONAIRE 400 ML, CANEL	1	UN	0	80 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1137204	AMBTADOR BONAIRE AIR FRUT ROJ 400 ML	1	UN	0	90 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1277911	AMBTADOR BON AIRE AER BAMB 400ML X2 OF	2	UN	0	100 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1277912	AMBTADOR BONAIRE AER FRU RO 400ML X2 OF	1	UN	0	110 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1213348	AMBTADOR BONAIRE VARITA VAINIL 80ML X2	2	UN	0	120 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1048681002	AMBTADOR BONAIRE 400 ML, TALCO	2	UN	0	130 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1207941	DESINF TERGO GLOP LAVANDA 48g X32 OF	3	UN	0	140 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1047090	ACEITE CITRONELA 250 ML	1	UN	0	150 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004718891	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1234895	INSECT RAYOL SPRAY MATATOD 400ML X2 P/E	6	UN	0	160 5001	0	0
					4004718891				62	UN	0			0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719006	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1261467	ESPONI TASK MULTUSOS C/POMO	3	UN	0	10 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719006	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1322545	BSA BASURA TASK 70X90 X20un	1	UN	0	20 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719006	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1207646	BSA BASURA TASK BIORILLO 50X70cm X10 un	2	UN	0	30 5001	0	0
					4004719006				6	UN	0			0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719814	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1129056	P/HIG SUAV GOLD TRPL HOJA 34 m X 12	4	UN	0	18 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719814	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1184788	TOALLA COC ROSAL PLUS TRPL HOJA X80	3	UN	0	20 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719814	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1195150	SERVILL ROSAL PLUS BCA X100	2	UN	0	30 5001	0	0
					4004719814				9	UN	0			0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719885	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1152872	ALIM PERRO NAT BITES JR 18 kg	1	UN	0	10 5001	0	0
ZRAT	018	03.11.2020	1301		4004719885	8031 CD VIVERES CARTAGENA	1036610	ALIM PERRO CHINKY PUPIE 7 kg	10	UN	0	30 5001	0	0

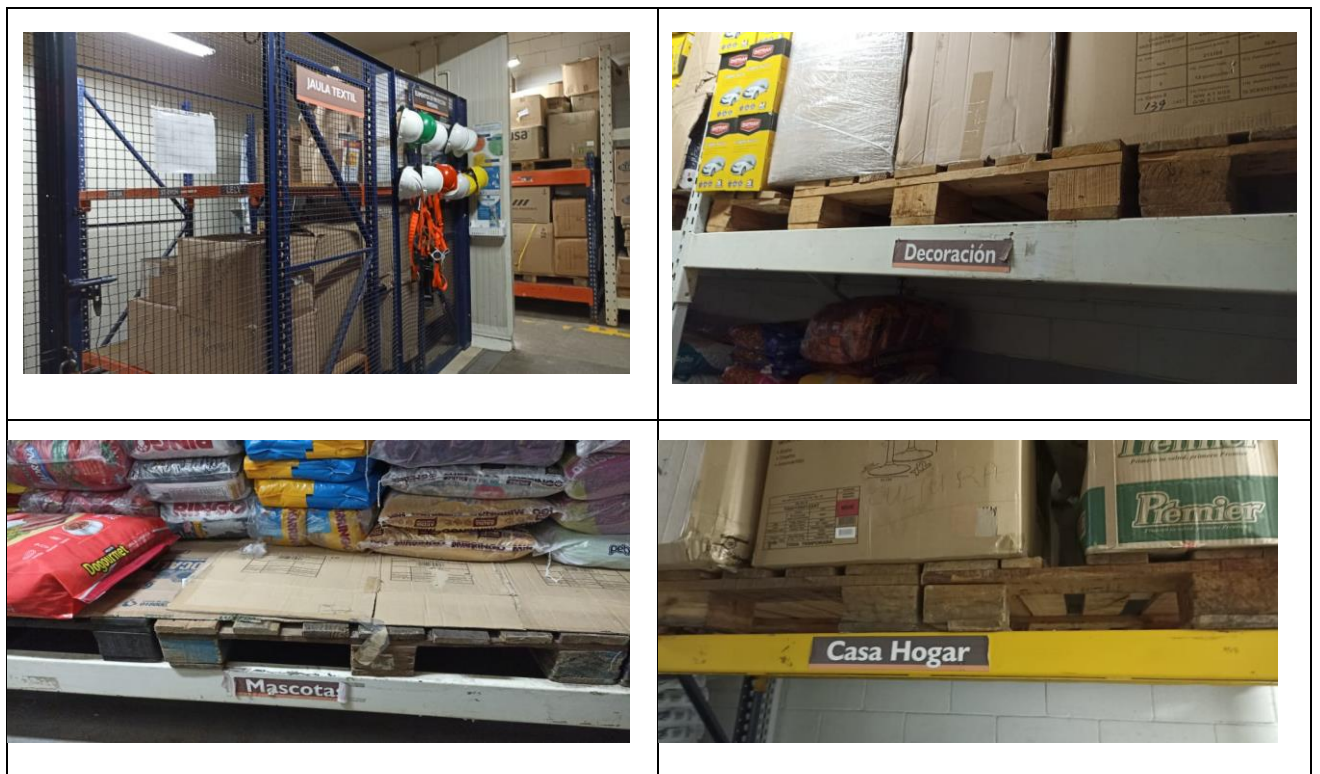
Anexos 5 devoluciones diciembre 2020



Anexos 6 Bodega sin señalizacion



Anexos 7 Bodega con señalizacion



Anexos 8 Bodega de la competencia

Agustado C

Anexos 9 Formato de inspección y revisión base agotados

SUPERMERCADO 1 DE JULIO OLIMPIA S.A		LISTADO DE VIDA ÚTIL Y FECHA DE RETIRO DE ALIMENTOS EN PUNO Y BODEGAS	
CATEGORIA	SUBCATEGORIA / PRODUCTO	VIDA ÚTIL	TIEMPO CON EL CUAL EL PRODUCTO DEBE SER SACADO DE LA EXHIBICIÓN ANTES DE SU PÉRDIDA DE VENCIMIENTO
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche entera pasteurizada	5 días	4 días
	Leche entera UHT Bolla	45 días	1 mes
	Leche UHT larga vida Bolla	90 días	75 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	2 meses	15 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	6 meses	4 meses
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	6 meses	1 mes
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	12 meses	10 meses
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	18 meses	13 meses
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
LACTEOS Y DERIVADOS	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25 días
	Leche UHT Bolla (Alpargata)	1 mes	25

Anexos 10 formato de vida útil del producto