

**PLAN DE MEJORAMIENTO BASADO EN APROVISIONAMIENTO, RECIBO,
DESPACHO, y ALMACENAMIENTO, SOBRE LA EMPRESA JERONIMO
MARTINS S.A (BODEGA DEL CANASTO), CALI – VALLE DEL CAUCA,
BARRIO SANTA ELENA.**

ERNESTO CUERO CASTRO.

JEFFERSON CARABALI BERMUDEZ.

**INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “Simón Rodríguez”
PROGRAMA TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES LOGÍSTICAS.
SANTIAGO DE CALI.**

2023

**PLAN DE MEJORAMIENTO BASADO EN APROVISIONAMIENTO, RECIBO,
DESPACHO, y ALMACENAMIENTO, SOBRE LA EMPRESA JERONIMO
MARTINS S.A (BODEGA DEL CANASTO), CALI – VALLE DEL CAUCA,
BARRIO SANTA ELENA.**

ERNESTO CUERO CASTRO.

JEFFERSON CARABALI BERMUDEZ.

Trabajo escrito presentado para optar al título de Técnico Profesional en Operaciones Logísticas.

Asesor

ING. ANDREA LIZETH GIRALDO CUADROS.

**INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “Simón Rodríguez”
PROGRAMA TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES LOGÍSTICAS.
SANTIAGO DE CALI**

2023

Contenido

pág.

Introducción	6
1. Planteamiento del problema.....	7
1.1 Antecedentes.	7
1.2 Formulación del problema.	10
1.3 Sistematización del problema.	10
2. Justificación del proyecto.	11
2.1 Justificación teórica	11
2.2 Justificación metodológica	12
2.3 Justificación práctica.....	12
3. Objetivos.....	13
3.1 Objetivo general.....	13
3.2 Objetivos específicos	13
4. Marcos referenciales.	14
4.1 Marco teórico	14
4.2 Marco contextual	15
4.3 Marco conceptual.....	16
4.4 Marco legal.	17
4.4.1 Política de seguridad vial.....	18
4.4.2 Política de alcohol y drogas.	18
4.4.3 Política de seguridad de la información.....	20

4.4.4 Política de tratamientos de datos personales.....	20
4.4.5 Política sobre manipulación de alimentos	21
4.5 Marco temporal.....	22
5. Diseño Metodológico.....	23
6. Reseña sobre la empresa	26
6.1 Inicios e Historia.....	26
6.2 Misión y visión.	28
6.3 Organigrama	29
6.4 Material encuesta	30
7. Diagnostico	32
7.1. Plan de acción.	36
8. Conclusiones	38
9. Recomendaciones	40
Bibliografías.....	41

Lista de Gráficos

pág.

Gráfico 1. ¿Considera usted que la empresa tiene buena capacitación de personal?	30
Gráfico 2. ¿Considera que en los almacenes hay una buena distribución de mercancía?	30
Gráfico 3. ¿Considera que la empresa tiene buen manejo de inventarios?	30
Gráfico 4. Al momento de recibir la mercancía ¿Se presentan inconvenientes, inconsistencias? (Faltantes, sobrantes de mercancías vencidas o próximas a vencer).	31
Gráfico 5. ¿Estaría interesado en un nuevo sistema de inventarios para la empresa?	31
Gráfico 6. Flujograma de inventarios	33

Lista de Cuadros

pág.

Cuadro 1. Marco conceptual.....	16
Cuadro 2. Plan de acción	36

Lista de Figuras

pág.

Figura 1. Ubicación de la empresa bodega de canasto Cali	15
Figura 2. Razón Social: Jeronimo Martins SAS -Tiendas ARA - BODEGA DEL CANASTO.	26
Figura 3. Organigrama.....	29

Introducción

El presente proyecto tiene como función principal proponer o presentar un plan de mejoramiento a la empresa JERONIMO MARTINS COLOMBIA S.A.S. Desde la experiencia vivida del estudiante y operador logístico Jefferson carabalí, nos cuenta que la empresa tiene ciertas dificultades en algunos procesos logísticos como: APROVISIONAMIENTO, RECIBO , DESPACHO , y ALMACENAMIENTO , que son importantes para un buen funcionamiento de la empresa en el área logística , en la empresa BODEGA DEL CANASTO – CALI , se presentan algunas fallas por parte de su personal administrativo y auxiliares logísticos , por estos inconvenientes laborales se realiza un estudio de información entre los auxiliares y los jefes administrativos , sobre las fallas que están sucediendo en la empresa que pueden llegar a afectarnos al punto de que se sigan cometiendo más errores y puedan afectar el nombre de la institución.

El plan de mejoramiento contribuye a evitar las perdidas en: producto, tiempo y espacio así mismo un sistema de restructuración tanto en la parte de almacenamiento, tiempo de recibo entrega y despacho.

1. Planteamiento del problema

1.1 Antecedentes.

La empresa JERÓNIMO MARTINS S.A.S en el área de inventarios, siendo un poco más precisos en los departamentos de APROVISIONAMIENTO, RECIBO, DESPACHO , y ALMACENAMIENTO. Viene presentando una serie de inconvenientes en su sucursal (BODEGA DEL CANASTO – CALI) , debido a que el modelo de negocio es nuevo y muy diferente al de las tiendas ARA , entonces se puede decir que se está aprendiendo sobre la marcha o “Trabajando con las uñas” , sin embargo en unas ocasiones no cuentan el personal calificado o idóneo para un buen manejo de sus operaciones, en ocasiones una de las fallas es que poseen un sistema de inventario deficiente , lo que genera como tal que se almacenen o se hagan órdenes de productos, que no son de alta demanda , que ya habían en stock o próximos a vencer , que a la final nos genera otro espacio en la parte de almacenamiento y que él culminar la jordana es dinero que la empresa está perdiendo de su capital.

De acuerdo a la situación anteriormente planteada se procede a utilizar el método del cuadro de problemas.

1. síntomas	2. causas	3. pronóstico	4. control al pronóstico
Hechos o situaciones que se observa al analizar el objeto de investigación	Hechos o situaciones que se producen por la existencia de los síntomas identificados en 1,	Situaciones que pueden presentarse si se siguen presentándose los síntomas en 1 y sus causas en 2.	acciones por las cuales el investigador puede anticiparse y controlar las situaciones identificadas en síntomas 1. Causa 2. Y pronósticos 3.
1. Determinar los componentes de la planificación logística y los elementos de distribución logístico que permitan la optimización del desempeño en el área. 2. Determinar los componentes de la planificación logística y los elementos de distribución logístico que permitan la optimización del desempeño 3. Diseñar guías metodológicas para la planificación logística que contribuya a la disminución de los costos de distribución	1. Investigar fuentes secundarias. Analizar los diferentes elementos de planificación logística y área de distribución. Clasificar los componentes de las diferentes tecnologías. Identificar cuáles son los elementos que constituyen al proyecto. 2. Investigar artículos, textos, guías, tesis, documentos, revistas científicas. Estudiar las distintas herramientas y programas de planificación de rutas. 3. Indagar y consultar de bibliotecas. Analizar las metodologías de los documentos de investigación. Listar los componentes del proceso. Analizar los datos obtenidos para la selección del diseño. Identificar los diseños óptimos Identificar los problemas de transporte	1. Documento con los requisitos necesarios para la selección de los componentes más influyentes de la planificación logística en el área de distribución 2. No hay Informe de las tecnologías especializadas. 3. Documento final de la metodología teniendo en cuenta el análisis de resultados obtenidos en la investigación.	1. Sabemos que si esta situación no la controlamos no podemos. Avanzar 2. Tenemos que hacer lo posible para que las cosas empiecen a funcionar de la mejor manera. 3. Seguiremos recopilando todas las informaciones al llegar al problema. De todo solucionarlo.

Las por las cuales Jerónimo Martens Colombia (Bodega del canasto – Cali), presenta problemas de aprovisionamiento, recibo, despacho y almacenamiento. Muchas veces el personal tanto administrativo como operacional se pasa por alto cualquier decisión que se

toman, ya que los altos mandos de la empresa por motivos que se desconocen , toman decisiones muy a la ligera o aleatorias y que afectan a esa parte del personal ya que ellos son los que deben de responder por sus áreas de trabajo , por ejemplo : las horas de recibo del CEDÍ y de cualquier proveedor , el recibo de cavas isotérmicas con la temperatura no adecuada ,donde el producto puede llegar en mal estado etc. También se presentan inconvenientes con las herramientas tecnológicas encargadas con el stock disponible en inventario, que son muy poco confiables para algún manejo de inventario.

- Los efectos secundarios generados a raíz de los problemas presentados anteriormente, con lleva a que en primer lugar la inconsistencia en los despachos a los clientes, pérdida de los clientes y pérdida de capital.
- Teniendo en cuenta las causas y efectos que se obtuvieron en este estudio de proyecto, se pudo concluir que, si la problemática en las áreas de aprovisionamiento, recibo, despacho y almacenamiento pueden llevar a más pérdidas de productos y clientes que al final pueden generar que la empresa tenga sobre costos.
- Con el enunciado anterior, el presente proyecto consiste en presentar más ideas a la empresa Jerónimo Martins Colombia que permitan tener un buen desarrollo en las áreas mencionadas anteriormente, las ideas serían capacitación del personal, también la selección del personal adecuado, actualización del software y la comunicación entre departamentos como tal.

La idea como tal es que, a futuro, se pueda hacer un inventario de una manera correcta con la ayuda del software. Se pueda establecer las horas de recibo de los proveedores por

orden cronológico, se le pueda satisfacer al cliente en los despachos, primero cumpliendo con la cantidad adecuada y segundo mejorando los tiempos de llegada.

1.2 Formulación del problema.

¿Cuáles son los elementos o recursos para llevar a cabo un plan de mejoramiento continuo en las áreas de aprovisionamiento, recibo, despacho y almacenamiento en la empresa Jerónimo Martins Colombia (Bodega del canasto Cali)?

1.3 Sistematización del problema.

¿Cómo realizar un diagnóstico al área de aprovisionamiento, recibo, despacho y almacenamiento de la empresa BODEGA DEL CANASTO de la Ciudad de Cali?

¿Cómo desarrollar un plan de mejoramiento en el área de aprovisionamiento, recibo, despacho y almacenamiento que simplifique los procesos internos y optimice tiempos y costos de operación?

¿Cuál es el efecto en el costo que generará el diseño de un plan de mejoramiento en la empresa BODEGA DEL CANASTO de la Ciudad de Cali?

2. Justificación del proyecto.

2.1 Justificación teórica

BODEGA DEL CANASTO es una de las empresas del grupo Jerónimo Martins S.A.S que es nacida en Portugal pero muy reconocida en Colombia en la parte de las llamadas tienda súper “Etes” pero con otro nombre un poco más conocido llamado tiendas ARA , entro a Colombia con su popular nombre ARA en el año 2012 en el eje cafetero y Pereira , entró con el propósito de brindar acceso a alimentos de excelente calidad , bajo un modelo caracterizado por la cercanía , la eficiencia, la calidad y el buen servicio. Sin embargo, la idea de BODEGA DEL CANASTO, es con los mismos productos que maneja tiendas ARA manejar un mercado un poco más grande que es ser socio de las tiendas de barrio, por medio de un modelo de venta mayorista.

Otra de sus metas a largo plazo es una tener un sucursal BODEGA DEL CANASTO en cada ciudad para brindarle al cliente que pueda tener acceso en su misma localidad. Sin embargo, se evidencia que, por una capacitación inadecuada al personal, muchas decisiones externas y un sistema de inventarios no actualizado, trae como consecuencia que lleguen a la tienda productos que no se pudieron, productos con una fecha de vencimiento cercana, productos con la cadena de frío perdida, embotellamiento de proveedores y retraso en entrega a clientes.

2.2 Justificación metodológica

En la empresa BODEGA DEL CANASTO, se puede visualizar que se están realizando actualizaciones en la parte del inventario de manera frecuente ya que con ello es más fácil para el personal identificar que se tiene en stock, que nos hace falta y que está por agotarse y nos da una cifra exacta para realizar grandes ventas.

La empresa BODEGA DEL CANASTO tiene pensado hacer un tipo de encuestas vía redes sociales, donde sus clientes puedan manifestarle cuánto ha mejorado el servicio desde la última vez que lo solicito.

2.3 Justificación práctica

La idea principal de BODEGA DEL CANASTO por medio de los resultados que obtenga por medio de los resultados que obtenga de dicha encuesta es seguir mejorando a tal punto, de que la encuesta u otros métodos de investigación se puedan realizar en otras áreas o departamentos de trabajo a tal punto que la empresa funcione un departamento de la mano con el otro, como normalmente debe ser.

Este estudio fue de manera necesaria o es de manera necesaria ya que con ello podemos cumplir una de nuestras metas como empresa a largo plazo ya que, con esta investigación, podemos corregir en medio que se va trabajando y se puede llegar a ser competitivo en el mercado.

3. Objetivos

3.1 Objetivo general

Diseñar un plan de mejoramiento para las áreas de aprovisionamiento, recibo, despacho, y almacenamiento en la empresa BODEGA DEL CANASTO de la Ciudad de Santiago de Cali.

3.2 Objetivos específicos

- ✓ Realizar un diagnóstico al área de APROVISIONAMIENTO, RECIBO, DESPACHO, y ALMACENAMIENTO de la empresa BODEGA DEL CANASTO CALI, para identificar situaciones problema que afectan la operatividad de la empresa.
- ✓ Identificar acciones de mejora en el área de APROVISIONAMIENTO, RECIBO, DESPACHO, y ALMACENAMIENTO de la empresa BODEGA DEL CANASTO CALI, que simplifique los procesos internos y optimice los tiempos de cada una de las operaciones.
- ✓ Elaborar un plan de acción cuantificado, con el objetivo de identificar el efecto en los costos, relacionado con la implementación de la propuesta de mejora de la empresa BODEGA DEL CANASTO de la Ciudad de Cali.

4. Marcos referenciales.

4.1 Marco teórico

BODEGA DEL CANASTO es un distribuidor autoservicio bajo el formato Cash & Carry (venta al por mayor y al detal) del Grupo Jerónimo Martins. Brindamos una alternativa de compra y abastecimiento para clientes mayoristas, tenderos e independientes, donde podrán encontrar un completo portafolio de productos con más de 350 referencias disponibles, garantizando siempre PRECIOS MUY BAJOS.

Jerónimo Martins es una compañía portuguesa de distribución de productos de alimentación y manufactura de bienes de consumo perecederos.

BODEGA DEL CANASTO CALI inició operación en Colombia en el año 2015 con el propósito de brindar alimentos de excelente calidad, bajo un modelo caracterizado por la eficiencia y el buen servicio. Apalancamos la inversión y el empleo en las ciudades en donde tenemos presencia.

Bodega del Canasto cuenta con 49 tiendas abiertas en Colombia ubicadas estratégicamente en las principales Centrales de Abastos y Plazas de mercado en varias ciudades del país, logrando abastecer y atender más de 15.000 tenderos al mes.

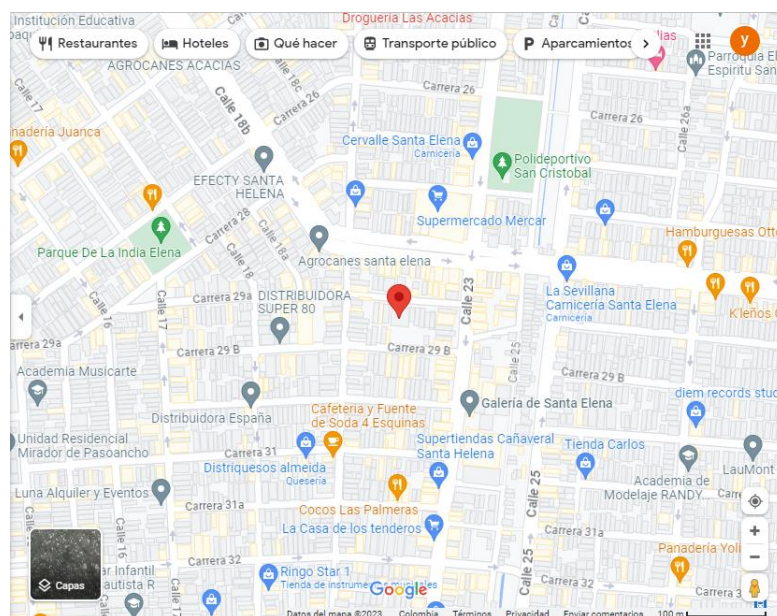
Es por ello que la empresa se juega un papel importante en el tema de distribución, logística, inventarios, etc. Ya que cuenta con un número de tiendas bastante importante (49) y que debe de abastecerlas todas de acuerdo a la necesidad de mercado, la idea principal del plan de mejoramiento es hacer caer en cuenta a directivos y altos mandos, para que la empresa tenga un mayor crecimiento se debe de apalancar de la tecnología y la información, ya que, si no realizamos esto las perdidas, entre tiempos entrega, recibo, vencimiento de productos,

etc. Al final la empresa va a perder parte del capital inyectado inicialmente, este tipo de industrias o empresas llamadas super este, pierden mucho dinero inicialmente mientras se posicionan en el mercado o crean un canal de distribución también se pierde dinero por el proceso de aprendizaje, pero se puede alcanzar a evitar una parte de perdidas contratando el personal adecuado y como lo decía anteriormente apalancándose con las herramientas tecnológicas.

4.2 Marco contextual

Se realiza el presente plan de mejoramiento en la empresa BODEGA DEL CANASTO CALI apoyado en los procesos académicos de la institución INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR.

Figura 1. Ubicación de la empresa bodega de canasto Cali



4.3 Marco conceptual

Cuadro 1. Marco conceptual

RECIBO	Es la acción de recibir la mercancía de sus proveedores.
DESPACHO	En la empresa BODEGA DEL CANASTO CALI es el envío de la mercancía a los clientes
REPARTO	En la empresa BODEGA DEL CANASTO CALI es la acción de repartir la mercancía, a sus clientes por medio del modelo tienda a tienda.
INVENTARIOS	Relación que se lleva a cabo de contabilizar la mercancía y los movimientos dentro de la empresa.
MEJORAMIENTO	Cambio de una condición o proceso.
SOFTWARE	Programas tecnológicos que facilitan los procesos de inventario.
CEDI	Almacén donde se reúne la mercancía para su distribución.
TAT	Convenio o actividad comercial.
ANALISIS	Estudio detallado sobre los procesos, la mercancía y el personal de la empresa.
PROCESOS	Conjunto de pasos a seguir para un óptimo desarrollo dentro de la empresa.
FALENCIAS	Errores que se cometen en algún proceso de cualquier área en la empresa.

4.4 Marco legal.

Las leyes por las cuales se rige la empresa BODEGA DEL CANASTO CALI. son las siguientes:

Política de seguridad, salud en el trabajo, gestión ambiente, política protección de datos personales y política sobre manipulación de alimentos.

BODEGA DEL CANASTO CALI se compromete con la protección y promoción de la salud de los trabajadores, procurando su Integridad física mediante el control de los riesgos, el mejoramiento continuo de los procesos y la protección del medio ambiente.

Todos los niveles de dirección asumen la responsabilidad de promover un ambiente de trabajo sano y seguro, cumpliendo los requisitos legales aplicables, vinculando a las partes Interesadas y destinando los recursos humanos, físicos y financieros necesarios para la gestión de la seguridad, la salud en el trabajo y el medio ambiente.

Los programas desarrollados en BODEGA DEL CANASTO CALI estarán orientados al fomento de una cultura preventiva y del auto cuidado, a la intervención de las condiciones de trabajo que puedan causar accidentes o enfermedades laborales, al control del ausentismo y a la preparación para emergencias.

Todos los trabajadores, proveedores, contratistas y otros que trabajen en su nombre, tendrán la responsabilidad de cumplir con las normas y procedimientos de seguridad, con el fin de realizar un trabajo seguro y productivo. Igualmente serán responsables de notificar oportunamente todas aquellas condiciones que puedan generar consecuencias y contingencias para los empleados y la Compañía.

4.4.1 Política de seguridad vial.

BODEGA DEL CANASTO CALI. se compromete a generar mejoramiento continuo en los procesos y a establecer actividades de promoción y prevención de accidentes en vía pública; por tanto, todos los trabajadores que utilicen vehículo de la empresa para ejercer su labor diaria son responsables en la participación de las actividades que se programen y desarrollen por parte de la compañía, con el fin de disminuir la probabilidad de ocurrencia de accidentes que puedan afectar la integridad física, mental y social del personal, contratistas, la comunidad en general y el medio ambiente. Para cumplir este propósito BODEGA DEL CANASTO CALI., se basa en: Cumplir con la reglamentación establecida en el Código Nacional de Tránsito terrestre según la ley 769 de 2002, enmarcando los principios de seguridad, calidad, preservación de un ambiente sano y la protección del espacio público.

- Establecer estrategias de concientización de su personal y contratistas, a través de capacitaciones de orientación a la prevención de accidentes de tránsito y respeto por las señales de tránsito vehicular, que permitan la adopción de conductas proactivas frente al manejo defensivo.

4.4.2 Política de alcohol y drogas.

BODEGA DEL CANASTO CALI, ha definido y establecido una política de Alcohol y Drogas, para prevenir, mejorar, conservar y preservar el bienestar y calidad de vida de los

trabajadores, que permita un adecuado desempeño y competitividad del personal y de la compañía, así como el fomento de estilos de vida saludables.

Está prohibido:

Poseer, promover o comercializar para el consumo al interior del lugar de trabajo:

bebidas alcohólicas, sustancias alucinógenas, drogas ilícitas, o el mal sustancias psicotrópicas o químicas controladas, estando en cualquier sitio de trabajo de BODEGA DEL CANASTO CALI, o al realizar cualquier operación en su de presentación.

BODEGA DEL CANASTO CALI. se reserva el derecho de exigirle a cualquier persona que realiza operaciones en representación de la compañía, que se someta a pruebas de alcohol y drogas directamente o a través de terceros, cuando existan razones para sospechar de abuso de alcohol y drogas, cuando un trabajador contratista esté involucrado en un accidente y deba descartarse una relación con uso o abuso de estos. (Se tendrá en cuenta el artículo 41 del Decreto 1108 de 1994).

Cualquier incumplimiento a esta Política hará que la persona involucrada sea retirada del sitio de trabajo, y puede ser sometido a sanciones disciplinarias o cancelación del contrato BODEGA DEL CANASTO CALI y el empleado o el contratista, según sea el caso.

Esta política aplicará en todos los sitios de trabajo donde la compañía realice sus actividades y a los vehículos propios o contratistas; y será obligatoria para todos los empleados, personal de contratistas en representación de la compañía, proveedores, visitantes y otros colaboradores.

4.4.3 Política de seguridad de la información

Teniendo en cuenta la importancia que representa dentro del giro ordinario de los negocios de BODEGA DEL CANASTO CALI., la confidencialidad en el manejo de su información comercial inherente a su objeto social, así como la protección del derecho de propiedad sobre sus bienes intangibles producto de inventos, descubrimientos, creaciones, marcas y procedimientos en general de la Compañía, se hace necesaria la implementación de la presente Política de Seguridad de la Información a través de la cual se definen y reglamentan los parámetros de seguridad y protección de la información a la que accede y maneja cada usuario como consecuencia de la relación que lo vincula con BODEGA DEL CANASTO CALI

La política de seguridad de la Información de BODEGA DEL CANASTO CALI., es el documento mediante el que se suscribe el compromiso de cada usuario con el manejo de todos los activos tecnológicos para asegurar la confidencialidad, disponibilidad y seguridad de la información.

Seguridad y Salud en el Trabajo de la Compañía el cual se da a conocer a todos los trabajadores al servicio de ella.

4.4.4 Política de tratamientos de datos personales.

De conformidad con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 de Protección de datos personales y sus decretos reglamentarios, le informamos que los datos recolectados serán incluidos en la base de datos de Jerónimo Martins, y serán utilizados para el envío de información considerada de su interés como cliente de Tiendas ara relacionada con

productos, servicios, promociones, eventos, alianzas y ofertas, entre otros; realizar análisis estadísticos y de mercadeo, calificación de servicio e investigación del consumidor, gestiones de fidelización de clientes, compartirla con sociedades del mismo grupo empresarial ubicadas dentro y fuera del país.

4.4.5 Política sobre manipulación de alimentos

En BODEGA DEL CANASTO, se maneja un Reglamento Técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado para alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano, expedido por el Ministerio de Protección Social y publicado en el Diario Oficial 46150 de enero 13 de 2006.

ARTICULO 1. BODEGA DEL CANASTO CALI se compromete a dar cumplimiento a las disposiciones legales vigentes, tendientes a garantizar los mecanismos que aseguren una oportuna y adecuada prevención de enfermedades laborales, de conformidad con el Código Sustantivo del trabajo (Art. 34, 57, 58, 108, 205, 206, m 217, 220, 221, 282, 283, 348, 349, 350 y 351), la Ley 9 de 1979, Resolución 2400 de 1979, Decreto 614 de 1984, Resolución 2013 de 1986, Resolución 1016 de 1989, Resolución 6398 de 1991, Resolución 1075 marzo de 1992, Decreto 1832 agosto de 1994, Decreto 1295 de 1994, Decreto 1772 de 1994, Resolución 156 Enero 27 de 2005, Ley 1010 de 2006, Resolución 1401 de Mayo 2007, Resolución 2346 de 2007, Resolución 2646 de 2008, Ley 1562 de 2012, Decreto 1072 de 2015, Resolución 1111 de 2017, Decreto 052 de 2017, Resolución 1796 de 2018 y demás normas que con tal fin se establezcan.

ARTÍCULO 6. La Compañía lleva a cabo proceso de inducción y capacitación a los trabajadores, sobre las actividades que deba desempeñar, sensibilizándolos respecto a las

medidas de prevención y seguridad que exija el medio laboral y el trabajo específico que cada uno vaya a realizar.

4.5 Marco temporal

TIEMPO ESTIMADO DEL PROYECTO	6 meses: enero – junio 2023
PRODUCTOS ENTREGABLES	Documento escrito en físico y en CD

5. Diseño Metodológico

- **Dirección o gestión en el área del transporte.**

Este rubro es uno de los que representa más costos en las empresas y mejorar la gestión del área debe ser una prioridad inmediata, sobre todo cuando se trata de aumentar la competitividad de la organización.

Para optimizar esta área será necesario que apliques algunas técnicas como el *crossdocking*, el cual consiste en optimizar el tiempo de almacenaje, haciéndolo inexistente o muy limitado. Lo anterior puede mejorar en el control de la cadena y aumentará la exactitud de las entregas. También puedes hacer uso del transporte multimodal, el cual es muy eficiente cuando se trata de transporte internacional.

- **Evaluación del sistema de almacenaje.**

Una mala gestión del almacén puede generar pérdidas de hasta un 60% por ciento del total que se tiene predestinado para el trabajo de logística, así que es muy importante tomarlo en cuenta.

Puedes hacer uso de sistemas de recolección automática, utilizar almacenes compartidos o tener almacenes reguladores; todos –en conjunto– podrán ayudar a que se pueda mejorar la forma de enviar y recibir el producto sin dañar la calidad y el servicio que le brindas a tus clientes. Además, esta serie de medidas permiten una distribución más dinámica y, por ende, la capacidad de respuesta es mucho más rápida.

- **Organizar tus productos**

Otra idea para que tu almacén genere menos gastos de lo que debería es tener en claro qué tipo de productos están en cada una de las zonas del almacén, así puedes separar tus productos de acuerdo con las siguientes características:

- Productos pesados que necesitan de un manejo delicado y técnico.
- Productos frescos que pueden ser fáciles de manipular.
- Productos personalizables, es decir, aquellos que pasan del área de almacenamiento al espacio de fabricación para terminar en el área del empaquetado.

Separar este tipo de productos te ayudará a optimizar los costos, pero sobre todo el tiempo durante el flujo logístico, es decir, cuando se reciben los pedidos, en el proceso de *picking* y cuando se envían.

- **Realizar controles de calidad**

¿Recuerdas que la logística tiene que ver con la reputación y la confianza? Bueno, el control de calidad es uno de los rubros en los que más te debes concentrar para lograr configurar estos dos elementos, pues a los clientes –el que sea– no les agrada recibir uno o más errores en sus pedidos.

- **Utiliza la tecnología y analiza las métricas**

Aparte de que la tecnología puede hacer que la eficiencia en la productividad crezca, también es importante mencionar que este tipo de herramientas te pueden ayudar a tener una mejor visibilidad de la cadena de suministro y, además, te pueden aportar información acerca de los procesos; de esa manera verás las áreas de oportunidad y dónde mejorar.

6. Reseña sobre la empresa

Figura 2. Razón Social: Jeronimo Martins SAS -Tiendas ARA - BODEGA DEL CANASTO.



6.1 Inicios e Historia.

En 1792 Jerónimo Martins, un joven gallego abre una tienda modesta en el barrio de Chiado, en la capital de Portugal, dando inicio así a un próspero negocio en la distribución de alimentos con más de 220 años de historia. En el 2011, Jerónimo Martins anunció su decisión de invertir en Colombia y desarrollar una nueva cadena de alimentos continuando su crecimiento y fortalecimiento en una nueva geografía.

Jerónimo Martins llegó en el 2012 a Colombia para desarrollar una nueva cadena de tiendas de alimentos con el objetivo de crecer de manera exitosa junto con el País y, sobre todo, con su gente. El 13 de marzo de 2013 se dio inicio a las operaciones del Grupo en la ciudad de Pereira, con la apertura de las primeras tiendas ara y el primer Centro de Distribución.

Para finales del 2014 ya contamos con 86 tiendas abiertas y más de 800 empleos en la región del Eje Cafetero y Norte del Valle del Cauca.

La tienda ara son tiendas de alimentos, con una fuerte presencia en los barrios residenciales. Combinan un entorno de tienda alegre y colorido, con una arquitectura y diseño que ofrece una experiencia de compra muy agradable. La promesa ara es ofrecer a los consumidores productos de calidad, incluyendo una gama de artículos de marca privada, a precios bajos, estables y altamente competitivos.

La apertura de las primeras tiendas reafirma el compromiso del Grupo Jerónimo Martins de contribuir al desarrollo y progreso del país, el apoyo a la industria local y el respeto de la cultura y valores de las comunidades que lo rodean. Invitamos a todos aquellos que quieran continuar construyendo la historia de esta compañía en Colombia a unirse a nuestro equipo.

Jerónimo Martins SGPS, SA (JM) es una compañía con base en Portugal de distribución de productos de alimentación y de manufacturación de bienes de consumo perecederos. La firma es el propietario principal de la cadena de distribución Jerónimo Martins Retail (JMR), que opera las cadenas de supermercados e hipermercados Pingo Doce en Portugal. JMR ha sido gestionada como una joint venture al 51%-49% con la compañía de distribución holandesa Ahold desde 1992;² en noviembre de 2006 Ahold anunció su intención de vender su participación³, pero continúa buscando comprador a 2009.⁴

Bandera de Polonia Jerónimo Martins también es propiedad de la cadena de supermercados polaca Biedronka y de diferentes industrias en Portugal orientadas en la fabricación de distintos productos de la marca Unilever. Esto se lleva a cabo mediante la compañía joint venture Unilever Jerónimo Martins, que es en un 45% propiedad de JM y un 55% de Unilever.

Dentro de Portugal y Madeira, JM también posee la cadena de tiendas cash-and-carry Recheio.

Bandera de Colombia En marzo de 2013, la cadena anuncia la apertura de sus primeras tiendas en Colombia en las ciudades del eje cafetero principalmente bajo el nombre de Ara, así como la apertura de su primer centro de distribución en el país.⁶ Las acciones de Jerónimo Martins son listadas en la bolsa Euronext Lisboa y forman parte del índice de referencia PSI-20 de la misma.

Somos un distribuidor autoservicio bajo el formato Cash & Carry (venta al por mayor y al detal) del Grupo Jerónimo Martins. Brindamos una alternativa de compra y abastecimiento para clientes mayoristas, tenderos e independientes, donde podrán encontrar un completo portafolio de productos con más de 350 referencias disponibles, garantizando siempre PRECIOS MUY BAJOS.

Bodega del Canasto inició operación en Colombia en el año 2015 con el propósito de brindar alimentos de excelente calidad, bajo un modelo caracterizado por la eficiencia y el buen servicio. Apalancamos la inversión y el empleo en las ciudades en donde tenemos presencia.

Bodega del Canasto cuenta con **49 tiendas** abiertas en Colombia ubicadas estratégicamente en las principales Centrales de Abastos y Plazas de mercado en varias ciudades del país, logrando abastecer y atender más de 15.000 tenderos al mes.

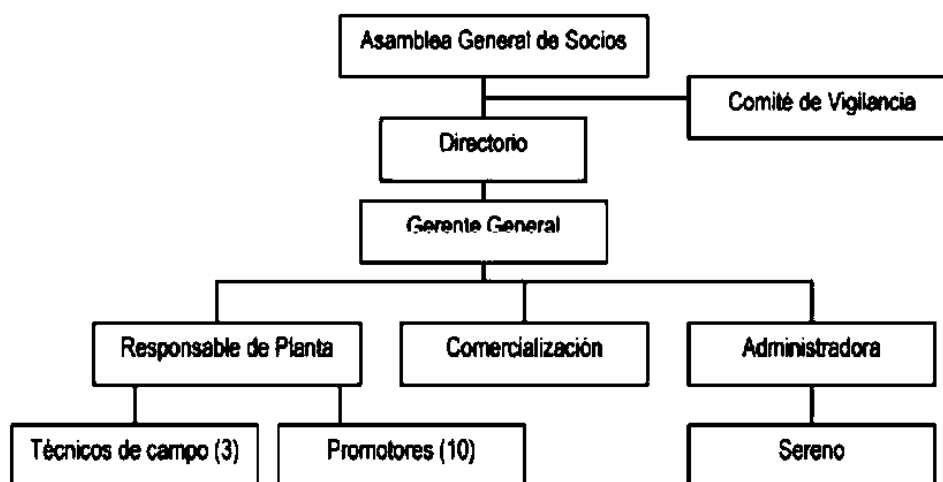
6.2 Misión y visión.

Mision: Comercializar productos de primera necesidad al por mayor y detal, a precios favorables que garanticen el ahorro de nuestros clientes, generando una experiencia memorable y diferenciadora en un ambiente familiar.

Vision: Ser la cadena de supermercados independientes más importante de Antioquia, Nariño y Cauca para el año 2030, logrando la distinción de clientes y proveedores, excediendo constantemente sus expectativas apoyados en la calidad y servicio. Llegar a ser una organización reconocida a nivel empresarial para ganar una mayor recordación de marca basados en el mejoramiento continuo y el desarrollo social sostenible.

6.3 Organigrama

Figura 3. Organigrama



6.4 Material encuesta

Gráfico 1. ¿Considera usted que la empresa tiene buena capacitación de personal?

20 respuestas

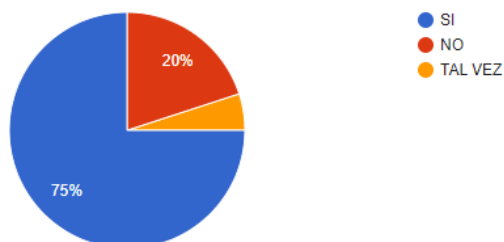


Gráfico 2. ¿Considera que en los almacenes hay una buena distribución de mercancía?

20 respuestas

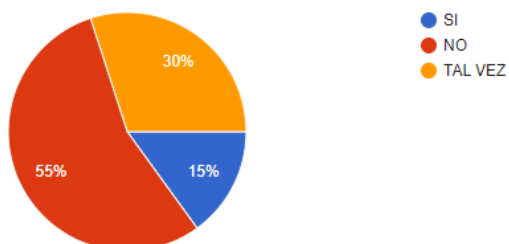


Gráfico 3. ¿Considera que la empresa tiene buen manejo de inventarios?

20 respuestas

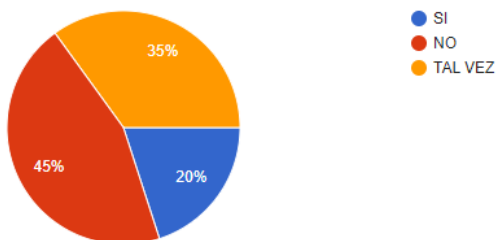


Gráfico 4. Al momento de recibir la mercancía ¿Se presentan inconvenientes, inconsistencias? (Faltantes, sobrantes de mercancías vencidas o próximas a vencer).

20 respuestas

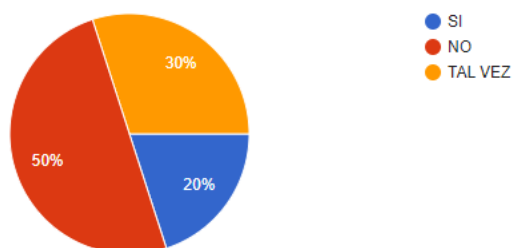
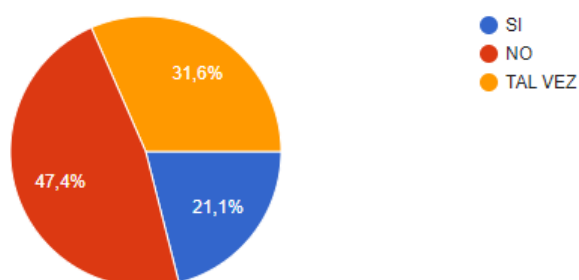


Gráfico 5. ¿Estaría interesado en un nuevo sistema de inventarios para la empresa?

19 respuestas



7. Diagnostico

1_ Conforme al análisis proyecto por la encuesta, nos indica que el 75% de los encuestados indican estar capacitados, mientras que el 20% indica estar capacitado, con un porcentaje del 5% indica tal vez haber recibido una capacitación.

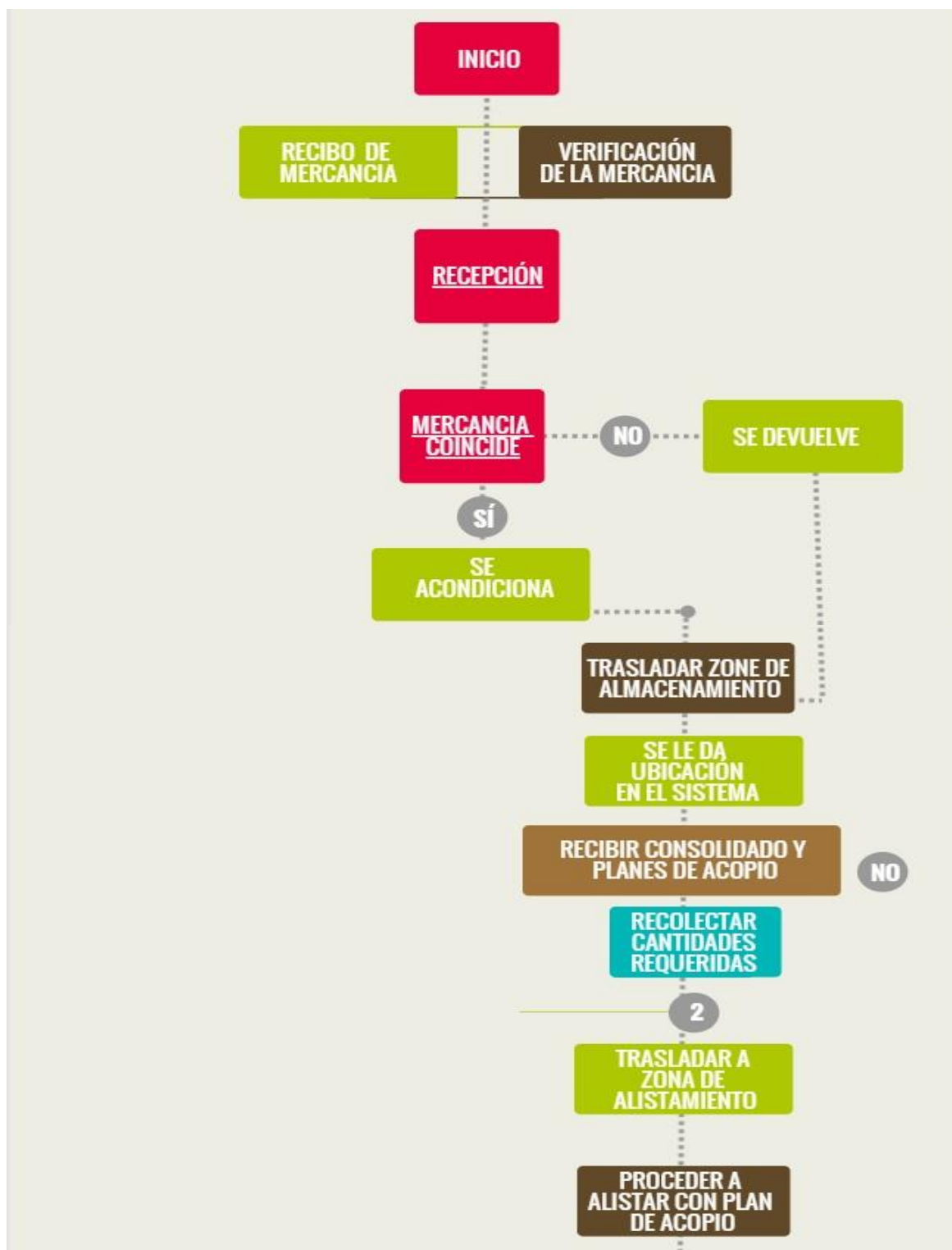
2_ Conforme al análisis proyecto por la encuesta, en la respuesta numero dos nos indica que el 55% de los encuestados indican tener una buena distribución de mercancía, mientras que el 35% indica que tal vez lo tengan, con un porcentaje del 15% indica tener una buena distribución.

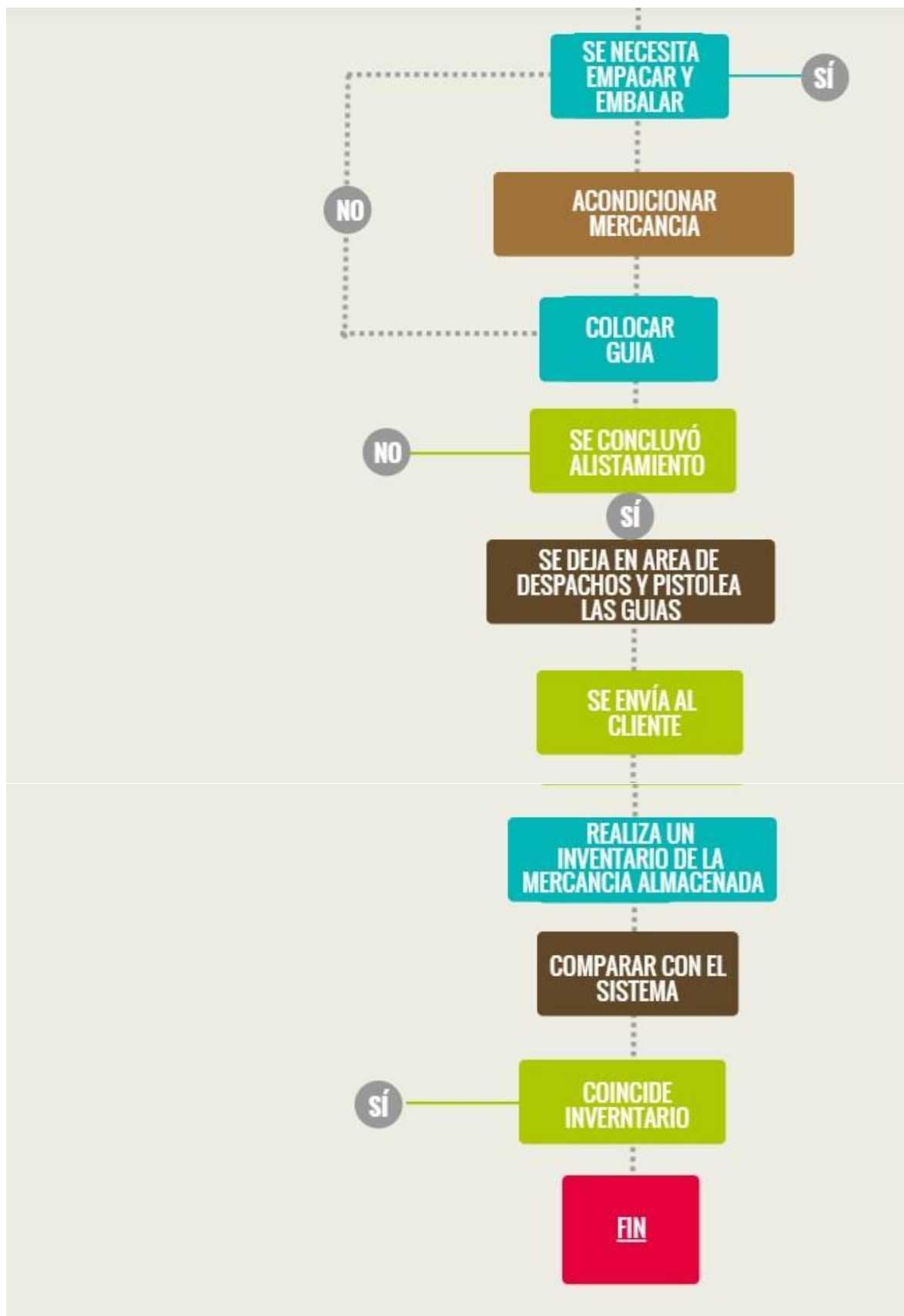
3_ Conforme al análisis proyecto por la encuesta, nos indica que el 45% de los encuestados indican no tener capacitación, mientras que el 35% indica no tener buen manejo de los inventarios, con un porcentaje del 20% indica tal vez haber recibido una capacitación.

4_ Conforme al análisis proyecto por la encuesta, nos indica que el 50% de los encuestados indican no tener capacitación, al momento de recibir la mercancía mientras que el 30% indica tener buen manejo al recibir la mercancía, y con un porcentaje del 20% indica tal vez haber recibido una capacitación.

5_ Conforme al análisis proyecto por la encuesta, nos indica que el 47.4% de los encuestados indican no tener capacitación, mientras que el 31.6% indica no le interesa los inventarios, con un porcentaje del 21.1% indica tal vez haber recibido una capacitación.

Gráfico 6. Flujograma de inventarios





- El flujo grama de procesos actualizado sigue siendo el plan de mejora propuesto se pasa a realizar una validación para definir SI se tiene o NO, un software de inventario que actualice los registros de los productos en el momento.
- En caso de NO contar con este medio de sistema de inventario, las operaciones seguirán de la forma normal que se ha llevado hasta la actualidad.
- Si este medio de consulta se encuentra a disposición, ayudará a los operarios de las áreas de recibo, reparto y despacho de la empresa **JERONIMO MARTINS S.A** a tener siempre al alcance de sus manos las actualizaciones de los registros de venta, compra y existencia de la mercancía, evitando que caigan en omisiones por saltarse alguna tarea necesaria para la operación. De esta manera al contar con un sistema de inventario automático para la consulta permanente, se certificará una mayor eficiencia por parte de los operarios al cumplir todos los procedimientos que son requeridos en las actualizaciones para optimizar tiempos y costos.

7.1. Plan de acción.

Cuadro 2. Plan de acción

#	Actividad	Responsable	Inicio	Fin	Recursos	Presupuesto	Estado	Soporte o Evidencia de cumplimiento	Resultado esperado
1	Reunión con los altos mandos de la empresa para evaluar la situación.	Jefferson carabalí y Ernesto cuero.	15/01/23	30/01/23	Computador , video beam y un espacio adecuado.	\$0	En proceso	Firma de asistencia por cada participante.	El aval de los jefes de zona y administrativos para elaboración del plan de mejora.
2	Presentación plan de mejoramiento , jefes de zona y administrativos.	Jefferson carabalí y Ernesto cuero.	15/02/23	15/02/23	Computador , video beam y un espacio adecuado.	\$0	En proceso	Firma de asistencia por cada participante.	El “ok” para darle marcha al plan de mejoramiento.
3	Reunión virtual con clientes y proveedores para la sistematización , en los recibos y despachos.	Jefferson carabalí y Ernesto cuero.	26/02/23	26/02/23	Computador Red de internet.	\$0	En proceso	Informe.	Tanto los proveedores como clientes se comprometan a cumplir lo establecido.
4	Actualización de los software de inventario.	Jefferson carabalí y Ernesto cuero.	05/03/23	20/03/23	Personal idóneo para la actualización del software.	\$14.466.466	En proceso	Software e inventario.	Inventario en 0.
5	Capacitación al personal operativo e administrativo.	Jefferson carabalí y Ernesto cuero.	20/04/23	20/05/23	Personal capacitado para el área en la que se vaya a capacitar.	\$2.500.000	En proceso.	Firma de asistencia por cada participante	Personal capacitado para cualquier contratiempo que se pueda presentar
6	Metodizar el sistema de mejora.	Jefferson carabalí y Ernesto cuero.	10/06/23	30/06/23	Personal capacitado para realizar encuestas a los colaboradores	\$0	Pendiente.	Informe.	Reducción de costos y mejoramiento continuo en los procesos.

- Como podemos ver en nuestro plan de acción , tenemos como prioridad hacer 3 tipos de reuniones cada una con un foco diferente y con personas diferentes , (reunión con los altos mandos de la empresa para evaluar la situación) , (Presentación de plan de mejoramiento jefes de zona y personal administrativo) y la última que es para generar o establecer un orden en la empresa BODEGA DEL CANASTO- CALI , y para que tanto clientes como proveedores puedan ser atendidos de la mejor manera y así mitigar o evitar algún tipo de error por afanes , (Reunión virtual con clientes y representantes de proveedores para sistematizar los recibos y despachos.
- El costo de la actualización de inventario es una herramienta demasiado necesaria que puede ayudar a mitigar el error y por ende evitar inconvenientes y abaratar costos, entonces se puede decir que la empresa BODEGA DEL CANASTO – CALI, está haciendo una inversión, también lo contamos como inversión por que con la capacitación adecuada de nuestro personal y el sistema de inventarios funcionando de la mejor manera el margen de error va a ser el mínimo.

8. Conclusiones

- La sostenibilidad de una organización depende de que todos sus elementos se encuentren en una perfecta sinergia que posibilite generar ahorros en el costo logísticos de distribución
- Se ampliaron los conocimientos en cuanto a sistemas logísticos implementados dentro de la empresa, la importancia de los mismos, la cadena de suministro y los modelos y métodos que pueden ser implementados de acuerdo a cada una de las organizaciones.
- El conocer toda la estructura facilita la toma de decisiones rápidas y efectivas, entregando informes de alta calidad y claridad sobre las soluciones a los diferentes factores a que enfrentaremos.
- A partir del trabajo interno que se realizó en la empresa BODEGA DEL CANASTO – CALI, por los operarios logísticos e administrativos, se pudo llevar a cabo que los problemas que estaban ocurriendo en la empresa se podían resolver de una forma casi inmediata donde lo que se necesitaba era un plan de acción, acuerdo entre los departamentos, actualización de los sistemas de inventarios y capacitación y selección adecuada del personal como tal.

- Gracias a que todas las partes o departamentos se pusieron de acuerdo se pudo realizar un excelente trabajo que va a ayudar a BODEGA DEL CANASTO – CALI, a mitigar el margen de error y poder tener un crecimiento significativo.

9. Recomendaciones

Se le recomienda a la empresa BODEGA DEL CANASTO – CALI, que para tener un mejor lugar de trabajo haga más constante auditorias sobre los softwares de inventarios, y sobre la capacitación de sus empleados, incluso incentivar a los empleados de alguna forma para que realicen de forma correcta sus capacitaciones y no las hagan de una mala manera donde realmente no se va a aprovechar el espacio al 100%.

Bibliografías

- BDC (2023). Que es bodega del canasto.com Recuperado de:
<https://bodegadelcanasto.com/nuestras-tiendas/>
- Fontes, N. (2009). TMS, para quién y por qué. 05/Mayo /2017, de Mecalux Sitio web:
<http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/12750-tmsquien-y-que>
- La República (2022). El plan de expansión de tiendas ara. Recuperado de:
<https://www.larepublica.co/empresas/el-plan-de-expansion-de-tiendas-ara-incluye-150-tiendas-nuevas-en-promedio-y-al-ano-3287567>
- Portafolio.co (2013). Empresas Jerónimo Martins expectativas de negocio. Recuperado de:
<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/jeronimo-martins-cumple-expectativas-negocio-85284>
- Studocu.com. (2022). Universidad tecnológica de Pereira. Recuperado de:
<https://www.studocu.com/co/document/universidad-tecnologica-de-pereira>
- Trabaja con Ara (2023). Historia ara. Recuperado de:
http://trabajaconara.co/quienes_somos.php
- Urrea, L. s. (2007). Medición del desempeño en la cadena de abastecimiento del sector floricultor colombiano. Obtenido de Revista Activos-Universidad Santo Tomás:
revistas.usta.edu.co/index.php/activos/article/download/.../2656