

**DESARROLLO DE SISTEMA PARA MEJORAR PROCESO DE
PEDIDOS Y OPTIMIZACION DE TIEMPO DEKOGIFT S.A.S**

MARGARITA ARDILA RUEDA



**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

2019

**DESARROLLO DE SISTEMA PARA MEJORAR PROCESO DE
PEDIDOS Y OPTIMIZACION DE TIEMPO DEKOGIFT S.A.S**

MARGARITA ARDILA RUEDA

**Trabajo presentado como requisito para optar al título de
Profesional de negociador internacional**

**Director: Angelica Duque Echeverry
Profesional en Negocios internacionales**



**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

2019

Agradecimientos

Como prioridad más importante en mi vida agradezco a Dios por su infinita bondad, y por haber estado conmigo en los momentos que más difíciles de mi carrera, por darme salud, fortaleza, responsabilidad y sabiduría, por haberme permitido culminar un peldaño más de mis metas, y porque tengo la certeza y el gozo de que siempre va a estar conmigo en todos mis anhelos de vida.

A mis Padres, José y Maria por estar ahí siempre, por haber estado conmigo apoyándome en los momentos difíciles, por hacer de una mujer de bien. A mis hermanos, por brindarme su cariño y apoyo, en especial a Kevin Andrés y Elver, por su amor constante, y apoyo incondicional, por estar conmigo en todo momento, ¡LOS AMO MUCHO!

De todo corazón quiero agradecer a Luz Mery, una persona muy especial y valiosa que con su valor y entrega ha sido una persona incondicional en todo mi proceso de la universidad, ha sido mi soporte, mi apoyo, mi amiga, mi consejera en no bajar los brazos en los momentos difíciles, por su innegable dedicación, cariño y paciencia.

A mi gran amigo y hermano Yeferson Guerrero, por esas sonrisas que siempre me han alegrado, por su gran apoyo, por su amistad, por esa gran simpatía que irradia y por estar siempre dispuesto para cualquier de mis ocurrencias.

A Juan David Uribe, que más que un jefe y a quien admiro mucho, es un gran amigo, por su apoyo incondicional, por su colaboración durante todo mi proceso universitario, ¡por su confianza y ayuda para mi culminación de estudios GRACIAS INFINITAS!

A todos los profesores de la Universidad Santo Tomás, por su dedicación y su esfuerzo, quienes me han aportado todos los conocimientos profesionales y personales para llegar a finalizar con éxito esta gran meta, a mis profesores por los que guardo un gran respeto, cariño y que más que brindarme su enseñanza me dejan una gran amistad y admiración por ellos, Alejandro Godoy, Mario Ortiz, Angelica Duque, Jorge Silva y Humberto Librado.

Al profesor Angelica Duque Echeverry, quien me apoyo en el desarrollo y acompañamiento del proyecto de grado, gracias por el apoyo y confianza.

A la universidad Santo Tomás, a sus autoridades y profesores, por abrir sus puertas y darme la confianza de hacerme profesional en tan prestigiosa universidad.

A todos ustedes les agradezco su apoyo y participación en el proyecto final de mi carrera, de todo corazón, ¡GRACIAS!

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

RESUMEN DEL TRABAJO DE GRADO

Ficha Técnica del Trabajo

1. Autora

MARGARITA ARDILA RUEDA

2. Título del Trabajo

**3. DESARROLLO DE SISTEMA PARA MEJORAR PROCESO DE PEDIDOS Y
OPTIMIZACION DE TIEMPO DEKOGIFT S.A.S**

4. Tema central

Desarrollar un programa integral para pedidos con el fin de generar una mejora en este proceso y el funcionamiento general de esta área, establecer el grado de efectividad de los pedidos y aportar herramientas que provoquen una sensible mejora en la gestión del equipo de trabajo que ejecuten los pedidos.

5. Campo profesional

Negocios Internacionales

6. Asesor del Trabajo

Angelica Duque Echeverry

7. Fecha de presentación

Mes: Noviembre **Año:** 2019 **Páginas:** 29

Reseña Del Trabajo De Grado

1. Objetivo o propósito central del Trabajo

Demostrar la importancia y la incidencia de la optimización en los pedidos y la disminución de costos, contando con el compromiso de gerencia en el desarrollo de una estrategia dirigida a mejorar en el área de los pedidos de la compañía.

2. Conceptos clave

- Una sensitiva mejora en la gestión del equipo de trabajo que ejecuten los pedidos
- La responsabilidad y participación de la gerencia en el desarrollo de estrategias, inclinadas a mejorar el área encargada de la ejecución de pedidos semanales para cada una de las tiendas a nivel nacional.
- Tener una optimización de tiempo en la entrega central de pedidos y así mismo tener una disminución de costos que requieren en tiempo para dicha ejecución.

3. Proceso metodológico

El trabajo se basó en la necesidad de mejora en el proceso de pedidos que se realiza hoy día en la compañía Dekogift S.AS, y que se puedan optimizar en los procesos del área que realiza dicha tarea, los procedimientos que se manejan hoy día son de manera manual y se pretende ejecutar una macro que permita abolir lo manual en este trabajo, convirtiéndolo en una mejora para el área y para la compañía que busca avanzar en sus procesos actuales.

4. Reseña del Trabajo

Con base en los hallazgos del diagnóstico realizado en las áreas (administrativa y de ejecución) de Compañía DEKOGIFT S.A.S., se diseñó un plan de intervención y mejora para el área de ejecución y de la imprescindible necesidad de dotar a la Compañía de herramientas tales como las macros para los procesos de pedidos, así como optimizar el tiempo del área. Se pretende que los resultados de la Compañía tengan una sensible mejora al ejecutar dicha macro para la solicitud de pedidos a la bodega central.

Introducción

Este proyecto de grado está basado en un trabajo de campo que se hizo a la empresa de decoración de interiores MORPH y con funcionamiento en COLOMBIA bajo la razón social de DEKOGIFT S.A.S, en el cual se evaluaron diferentes áreas de la empresa y en la búsqueda de la mejora se pudo evidenciar que el área de pedidos de la compañía necesita una mejora en su proceso.

Después de esto se llegó a la conclusión que la empresa cuenta con ciertas áreas con potencial para mejora de procesos, pero se hace foco en el área de pedidos y se realizará un proceso de mejora para el desarrollo de un sistema que optimice en tiempo y en ejecución de dicha necesidad.

En segunda medida, se llevará a cabo una investigación detallada en el área de pedidos, diseñándose e implementándose un sistema que permitirá mejorar el proceso y ejecución que se hace para los pedidos semanal de la compañía, el fin de poder mejorar dicho proceso.

Con la información obtenida a través de esta investigación se pretende dar un desarrollo coherente e integral en la creación de una macro con el fin de sistematizar el proceso de pedidos y que se logre optimizar tiempo y bajar los costos que se disponen hoy día para dicha área.

Finalmente, se realizarán algunas conclusiones y recomendaciones a tener en cuenta para aprovechar al máximo este nuevo desarrollo, con el que se pretende mejorar los pedidos.

Índice

Agradecimientos.....	3
Ficha Técnica del Trabajo	5
1. Autora	5
2. Título del Trabajo	5
3. DESARROLLO DE SISTEMA PARA MEJORAR PROCESO DE PEDIDOS Y OPTIMIZACION DE TIEMPO DEKOGIFT S.A.S	5
4. Tema central	5
5. Campo profesional.....	5
6. Asesor del Trabajo.....	5
7. Fecha de presentación.....	6
Reseña Del Trabajo De Grado.....	6
1. Objetivo o propósito central del Trabajo	6
2. Conceptos clave	6
3. Proceso metodológico.....	6
4. Reseña del Trabajo	7
Introducción	8
Dekogift S.A.S – Morph Colombia.....	12
1. Aspectos Generales.....	12
1.1. Misión.....	12
1.2. Visión.	12
1.3. Valores.	12

1.4.	Ubicación Geográfica.....	12
1.5.	Estructura Organizativa.....	13
1.6.	Departamento en la que se desarrolla la Práctica.....	13
1.6.1.	Análisis DOFA departamento Análisis y Ventas.....	13
1.6.1.1.	Lista de Variables.....	13
1.6.1.2.	Gráfica DOFA.....	14
	Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales.....	14
1.	Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	14
2.	Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de práctica profesional.....	15
3.	Objetivos.....	15
3.1	Objetivo General.....	15
3.2	Objetivos Específicos.....	16
	Contenido Plan De Mejora.....	16
1.	Propuesta de Mejora.....	16
	Seguimiento Practica Profesional.....	17
1.	Programación de actividades realizadas en la organización.....	17
2.	Cumplimiento de objetivos trazados por mes.....	17
	Conclusiones.....	19
	Bibliografía.....	20
	Anexos.....	22
1.	Sedes Morph.....	22
2.	Análisis DOFA.....	26
3.	Resultado macro para pedidos.....	27

4. Reducción % en tiempo29

Dekogift S.A.S – Morph Colombia

1. Aspectos Generales

1.1. Misión.

Morph es una cadena de tiendas dedicadas a la venta minorista de artículos para el equipamiento y decoración del hogar. La misión de Morph es llevar a todos los hogares un toque de diseño, logrando así convertir a cada una de esas casas en zonas de confort y arte. (Electrónico, 2017)

1.2. Visión.

Morph trabaja para superarse día a día, y poder brindar las mejores propuestas de diseño a cada uno de sus clientes. Morph planea alcanzar las principales capitales de las provincias Argentinas, Chilenas y Colombianas, para llevar un poco de diseño y color a cada uno de los hogares de estos mercados. (Electrónico, 2017)

1.3. Valores.

Morph es una marca referente dentro del diseño del hogar, marcando tendencia con cada uno de los diseños que complementa su catálogo.

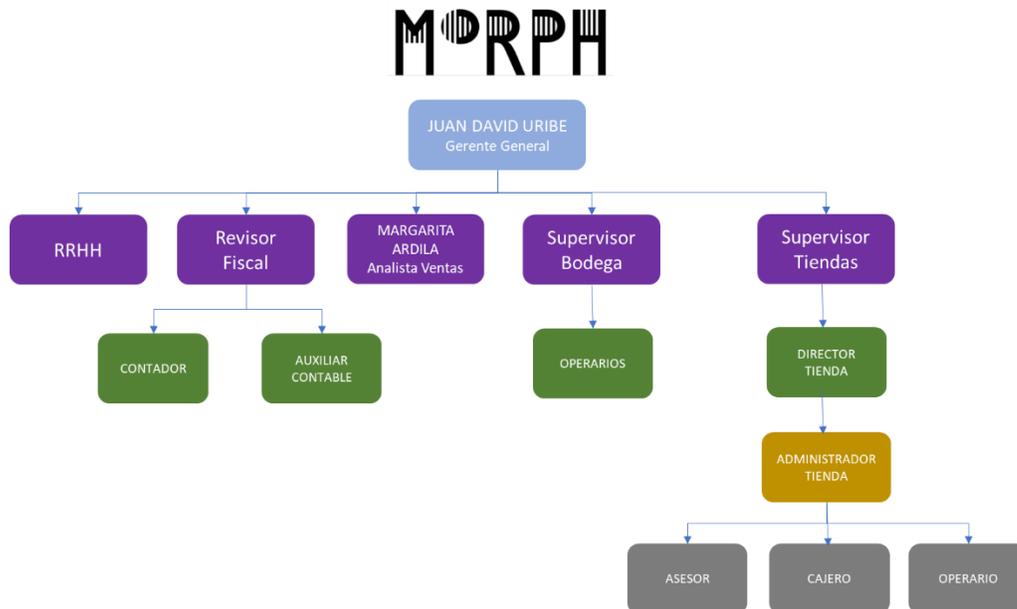
Morph cuenta con un staff dispuesto a ayudar a todo aquel que realice su entrada a uno de sus locales, acompañando las compras con la mejor atención. (Electrónico, 2017)

1.4. Ubicación Geográfica.

Morph es una multinacional con presencia en tres (3) países Latinoamericanos así:

ARGENTINA, CHILE y COLOMBIA

1.5. Estructura Organizativa.



1.6. Departamento en la que se desarrolla la Práctica.

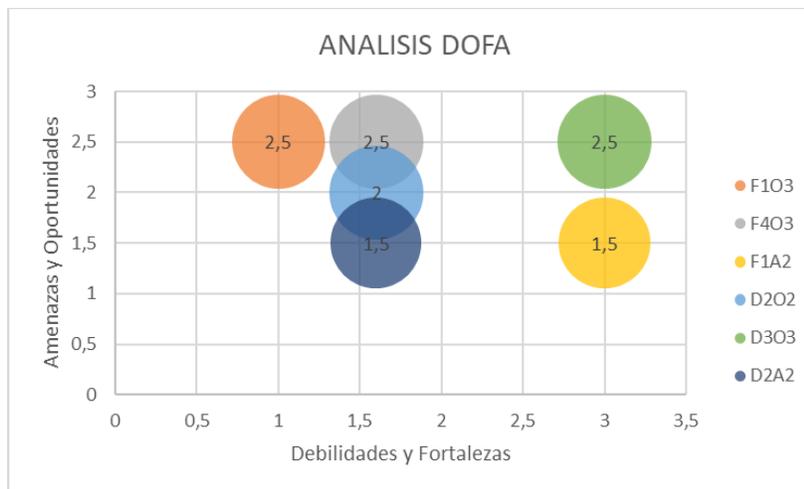
La práctica se desarrolla en el área de Análisis y Ventas de la compañía Morph de Colombia.

1.6.1. Análisis DOFA departamento Análisis y Ventas.

1.6.1.1. Lista de Variables.

Fortalezas.		Debilidades.	
F1	Diversidad de Productos.	D1	Ambiente laboral con departamentos aislados.
F2	Ubicación estratégica.	D2	Proveedores con demoras en las entregas.
F3	Experiencia en el área de ventas a nivel Latinoamericano.	D3	Pedidos manuales con procesos extensos y alta probabilidad de error.
F4	Personal Poli-funcional con capacidad de desarrollarse en diferentes áreas.	D4	Limitación en el capital de trabajo.
F5	Productos de alta calidad.	D5	Escasa publicidad.
		D6	Pocos mayoristas asociados a la compañía.
		D7	Falta de capacitaciones al personal.
Amenazas.		Oportunidades.	
A1	Competencia desleal.	O1	Desarrollo de estrategia de motivación laboral.
A2	Cambios de política de gobierno.	O2	Mejora en tiempos de distribución
A3	Cambios económicos.	O3	Mejora en realización de pedidos.
A4	Baja demanda por temporada.	O4	Capacidad de crecimiento en el mercado.
A5	Ingreso de nuevos competidores al mercado.	O5	Realizar programas de publicidad.
		O6	Desarrollo de un plan para mayoristas.
		O7	Talleres de capacitación sobre servicio al cliente.

1.6.1.2. Gráfica DOFA.



Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales

1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.

De acuerdo con el análisis DOFA del área de Análisis y Ventas, la gráfica evidencia que el punto más alto con posibilidad de mejora permitiendo reducir las debilidades y

aprovechando una oportunidad, es el denominado D3O3, el cual corresponde al proceso de realización de pedidos de la compañía.

2. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de práctica profesional.

Para Morph Colombia es muy importante reducir en los costos y el tiempo que se requiere para cada proceso que se desarrolle en cada una de sus áreas, ya que permite conseguir nuevos objetivos para mejorar.

La limitación mas grande para el desarrollo de la optimización en el proceso de pedidos fue el tiempo disponible para dicho desarrollo, ya que la labor diaria esta destinada para las tareas ya establecidas en la compañía.

Sin embargo, se logaron obtener los resultados propuestos al inicio del proyecto, en cuanto a la automatización de los pedidos al área interna.

Los alcances mas importantes es la reducción de tiempo, de la forma manual se estaba realizando el pedido en un tiempo de 2 horas por cada una de nuestras tiendas, para un total de 24 horas, es decir 2 días (hora laboral) y 6 horas, con la macro en prueba se utilizan 30 minutos por cada tienda para un total de 6 horas para hacer el pedido de todas las tienda, dando un impacto positivo a la disminución de tiempo y dinero en un 83 % del tiempo que se estaba utilizando de manera manual y del valor del día laboral, tiempo que se empezó a utilizar en otras tareas diferente a pedidos.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General.

Mejorar la metodología en el sistema de Pedidos Morph Colombia.

3.2 Objetivos Específicos.

- Reducir costos y tiempos en el área de pedidos.
- Minimizar los errores en los pedidos a realizar.
- Automatizar el área del sistema de pedidos.

Contenido Plan De Mejora

1. Propuesta de Mejora.

Se desarrolló un plan de mejora debido a la necesidad en diferentes áreas de la compañía, donde se hizo énfasis al área de pedido e inventario.

Se planteo la opción de mejorar en el área de pedidos ya que es un área que en la actualidad esta requiriendo de mucho tiempo para la ejecución de tareas puntuales como pedidos y que están tomando tiempo de otras tareas para la ejecución de esta.

Seguimiento Practica Profesional

1. Programación de actividades realizadas en la organización

Se hizo un recorrido por diferentes áreas en la compañía y en búsqueda de posibles planes de mejora, se detectó por medio del análisis DOFA que el área que tenía mayor posibilidad de mejora era el área de pedidos, ya que por medio de una automatización se podría reducir considerablemente en la solicitud de los pedidos internamente.

2. Cumplimiento de objetivos trazados por mes

CICLO	SEMANA	ACTIVIDADES	LOGROS	DESAFIOS
CICLO I	W23	Estudio de posibles áreas a trabajar	Reconocimiento de funciones en cada área	Adaptación del área escogida
	W24	Conocimiento de la necesidad en el área a trabajar	Revisión de funciones	Empalme con el área de trabajo
	W25	Herramientas y documentación	Creación de soporte y documentación	Creación de herramienta para pedidos
	W26	Envío de ideas y soportes	Creación de documentación soportada	Conocimiento de documentación y sus tiempos

CICLO II	W27	Creación primera versión de herramienta	Definición de formulas	Conocimiento formulas
	W28	Creación primera versión de herramienta	Definición de formulas	Conocimiento formulas.
	W29	Implementación primera versión de herramienta	Implementación de formulas	Funcionamiento y puesta en marcha de formulas
	W30	Implementación primera versión de herramienta	Implementación de formulas	Funcionamiento y puesta en marcha de formulas
	W31	Pruebas de herramienta	Primeras pruebas de formulas	Aceptación de herramienta
CICLO III	W32	Afinamiento de herramienta	Corrección primeros hallazgos	Aceptación de herramienta
	W33	Reestructuración de formulas	Implementación de nuevas formulas	Funcionamiento y puesta en marcha de nuevas formulas
	W34	Reestructuración de formulas	Implementación de nuevas formulas	Funcionamiento y puesta en marcha de nuevas formulas
	W35	Prueba nueva estructura	Pruebas formulas completas	Aceptación de herramienta
CICLO IV	W36	Prueba nueva estructura	Pruebas formulas completas	Aceptación de herramienta
	W37	Aceptación de herramienta	Aceptado por área encargada	Entrega final
	W38	Entrega documentación de la herramienta	Entrega de manuales	Aceptación del proyecto

	W39	Revisión de documentación	Validación y aceptación	Aceptación del proyecto
	W40	Puesta en marcha y aceptación	Aceptación del proyecto	N/A

Conclusiones

- Se desarrollo la macro tomando como base el proceso que se realiza en la actualidad para la solicitud de pedidos, dando como resultado un archivo de Excel con el pedido final para cada una de las tiendas, minimizando considerablemente el tiempo y el proceso.
- Se hizo prueba de ejecución y funcionamiento de macro para la ejecución y solicitud de pedidos, arrojando como resultado el sugerido para cada uno de los locales como resultado al trabajo hecho como mejora para el área.

Bibliografía

Bernal Torres, C & Sierra Arango, H. (2008). *Procesos Administrativos para las Organizaciones del Siglo XXI*. Planeación Estratégica (pp. 61-110). México S.A.: Editorial Pearson Educación.

Betancourt, D. F. (19 de abril de 2018). Cómo hacer el análisis FODA (matriz FADO) paso a paso + ejemplo práctico. Recuperado el 29 de septiembre de 2019, de Ingenio Empresa: www.ingenioempresa.com/matriz-foda.

Cámara Argentina de Comercio Electrónico (2017). CACE 2017, Recuperado el 28 de septiembre, 2019, de <https://cace.org.ar/socios-morph>.

Google. (s.f.). Mapa de Bogotá, Colombia en Google maps. Recuperado el 28 de septiembre, 2019, de: <https://www.google.com/maps/place>.

MORPH. Mapa de Sucursales Argentina. Recuperado el 28 de septiembre, 2019, de: https://www.morph.com.ar/locales-argentina_14xST

MORPH. Mapa de Sucursales Colombia. Recuperado el 28 de septiembre, 2019, de: https://www.morph.com.ar/locales-colombia_22xST

MORPH. Mapa de Sucursales Chile. Recuperado el 28 de septiembre, 2019, de:
https://www.morph.com.ar/locales-chile_16xST

Anexos

1. Sedes Morph.

ARGENTINA: Está ubicado en los principales centros comerciales de los tres (3) sectores más importantes del país:

- CABA – 15 Tiendas.
- GRAN BUENOS AIRES – 13 Tiendas.
- INTERIOR – 15 Tiendas.



CHILE: Cuenta con siete (7) tiendas en la capital del País, Santiago de Chile.

- ALTO LAS CONDES
- FLORIDA CENTER
- MALL COSTANERA CENTER

- MALL PLAZA EGAÑA
- MALL PLAZA SUR
- MALL PLAZA LOS DOMINICOS
- MALL BARRIO INDEPENDENCIA

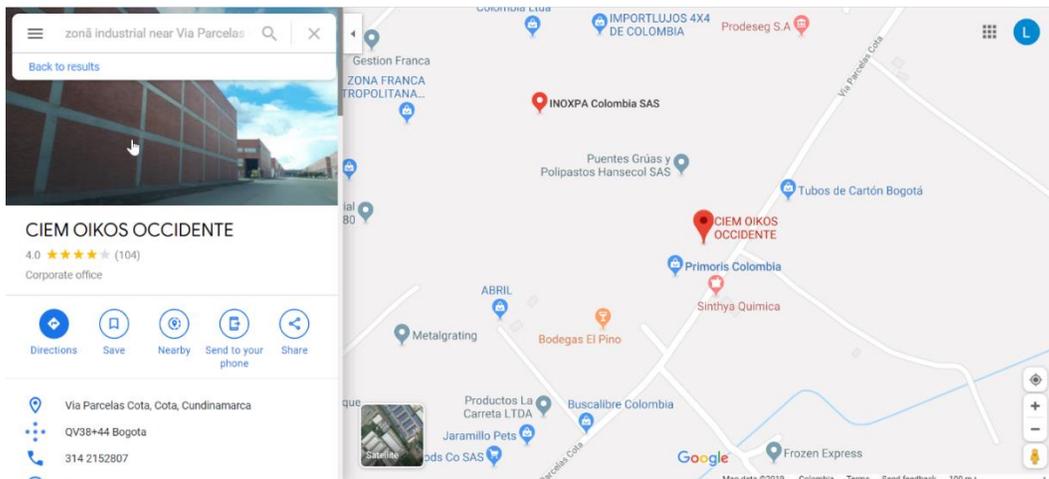
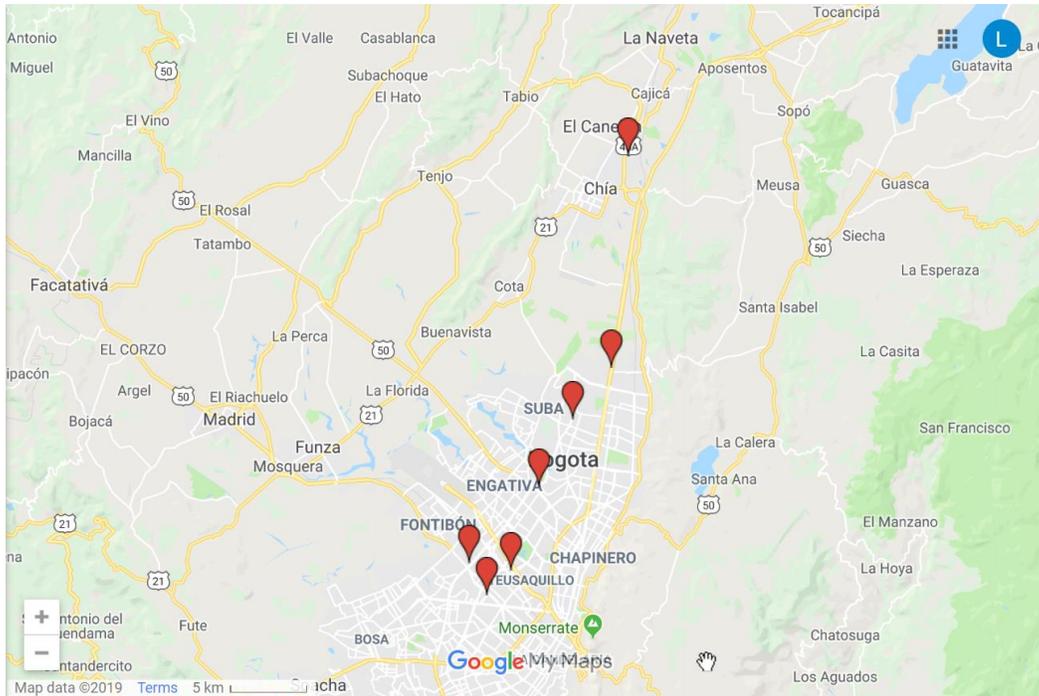


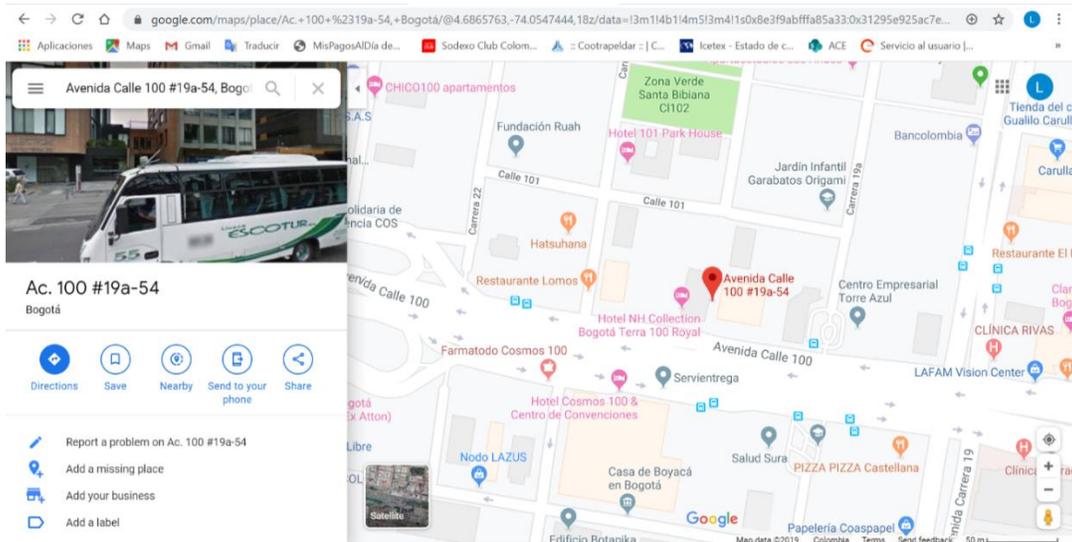
COLOMBIA: Cuenta con una (1) sede Administrativa, doce (12) Tiendas a nivel Nacional distribuidas en las principales Capitales y un (1) Centro de Acopio y distribución:

i. BOGOTA

- CENTRO COMERCIAL GRAN ESTACIÓN
- CENTRO COMERCIAL TITÁN PLAZA
- CENTRO COMERCIAL SANTAFÉ
- CENTRO COMERCIAL FONTANAR
- CENTRO COMERCIAL PLAZA CENTRAL
- CENTRO COMERCIAL PARQUE LA COLINA
- CENTRO COMERCIAL MULTIPLAZA LA FELICIDAD
- CENTRO DE ACOPIO Y DISTRIBUCIÓN: CIEM OIKOS OCCIDENTE

- SEDE ADMINISTRATIVA: Calle 100 N° 19ª – 54





ii. MEDELLIN

- CENTRO COMERCIAL VIVA ENVIGADO

iii. MANIZALES

- CENTRO COMERCIAL MALL PLAZA MANIZALES

iv. PEREIRA

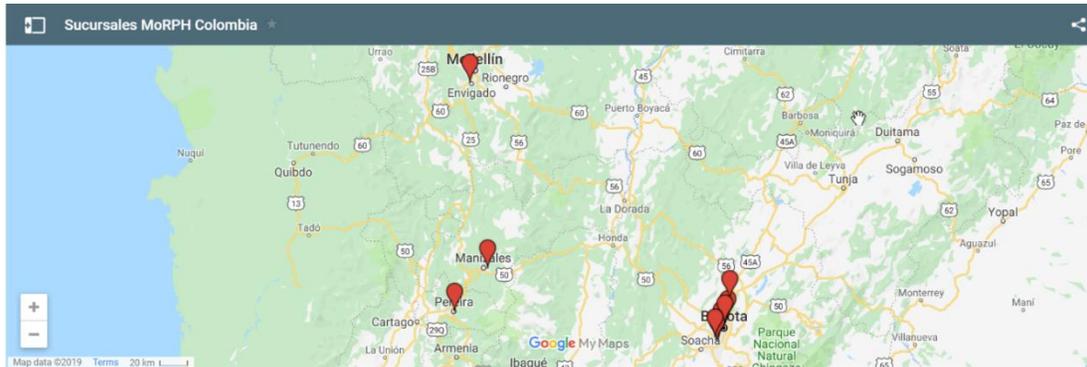
- CENTRO COMERCIAL PARQUE ARBOLEDA

v. VALLEDUPAR

- CENTRO COMERCIAL GUATAPURI

vi. PALMIRA

- CENTRO COMERCIAL UNICENTRO PALMIRA



2. Análisis DOFA.

VARIABLES DOFA		IMPACTO	PERTINENCIA	PROM
Fortalezas		Calificador de 1 a 5		PROM
F1	Diversidad de Productos.	5	5	5
F2	Ubicación estratégica.	4	3	3,5
F3	Experiencia en el área de ventas a nivel Latinoamericano.	4	4	4
F4	Personal Poli-funcional con capacidad de desarrollarse en diferentes áreas.	4	5	4,5
F5	Productos de alta calidad.	5	4	4,5
Debilidades.				
D1	Ambiente laboral con departamentos aislados.	3	5	4
D2	Proveedores con demoras en las entregas.	4	5	4,5
D3	Pedidos manuales con procesos extensos y alta probabilidad de error.	4	5	4,5
D4	Limitación en el capital de trabajo.	4	5	4,5
D5	Escasa publicidad.	5	5	5
D6	Pocos mayoristas asociados a la compañía.	2	4	3
D7	Falta de capacitaciones al personal.	4	5	4,5
Amenazas				
A1	Competencia desleal.	5	2	3,5
A2	Cambios de política de gobierno.	2	5	3,5
A3	Cambios económicos.	2	5	3,5
A4	Baja demanda por temporada.	2	4	3
A5	Ingreso de nuevos competidores al mercado.	5	4	4,5
Oportunidades				
O1	Desarrollo de estrategia de motivación laboral.	4	5	4,5
O2	Mejora en tiempos de distribución	5	4	4,5
O3	Mejora en realización de pedidos.	4	5	4,5
O4	Capacidad de crecimiento en el mercado.	3	5	4
O5	Realizar programas de publicidad.	5	5	5
O6	Desarrollo de un plan para mayoristas.	2	4	3
O7	Talleres de capacitación sobre servicio al cliente.	5	4	4,5

Fortalezas	Peso	CAL	PONDERADO
F1	0,6	5	3
F4	0,4	4	1,6
Promedio			2,3

Debilidades	Peso	CAL	PONDERADO
D2	0,4	4	1,6
D3	0,6	5	3
Promedio			2,3

Amenazas	Peso	CAL	PONDERADO
A2	0,5	3	1,5
A5	0,5	5	2,5
Promedio			2

Oportunidades	Peso	CAL	PONDERADO
O2	0,5	4	2
O3	0,5	5	2,5
Promedio			2,25

3. Resultado macro para pedidos



Codigo	Descripcion	IdSuc	P. Venta	Estado	Qty	T \$	Contrib.	Contrib. Acum.	Stk Deposito	Stk Local	Dif	1 Semana	2,5 Semanas	1,5 Deposito	2019-07-08	2019-07-15	2019-07-22	2019-07-29	2019-08-05	2019-08-12	2019-08-19	2019-08-26	2019-09-02	2019-09-09	LUMINICA	MZ	QUE PEDIR	Pedido PROV	PEDIDO FINAL
333292	Sillon Colgante	GE1	\$999.000,00		7	\$6.993.000,00	1,55%	1,55%	16	1	-4	2	5	3	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	0	0	0	-2	2
329963	Reloj Pendulo Pajaros	GE1	\$159.900,00		35	\$5.596.500,00	1,24%	2,79%	343	12	2	4	10	6	5	2	2	6	4	4	5	1	5	1	0	9	-3	3	
334791	Moon Lamp	GE1	\$119.000,00		47	\$5.593.000,00	1,24%	4,03%	85	11	-2	5	13	8	2	10	4	7	4	6	4	0	4	6	4	6	-7	7	
331474	Mappit Titanio	GE1	\$199.000,00		18	\$3.582.000,00	0,79%	4,83%	36	8	0	3	8	5	0	0	4	2	3	0	2	0	6	1	0	1	2	0	
334699	Audio Pouch	GE1	\$15.900,00		220	\$3.498.000,00	0,78%	5,60%	268	68	13	22	55	33	19	22	24	16	23	16	18	18	27	37	20	65	-50	50	
332460	Lampara Pleg	GE1	\$97.900,00		35	\$3.426.500,00	0,76%	6,36%	52	10	0	4	10	6	3	10	4	1	2	4	2	0	8	1	5	6	-7	7	
335070	Memo Notas Gr Semana	GE1	\$36.900,00		90	\$3.321.000,00	0,74%	7,10%	-5	16	-7	9	23	14	17	14	8	2	4	7	6	10	9	13	0	12	-10	10	
331004	Buddy Hooks Asst	GE1	\$79.900,00		31	\$2.476.900,00	0,55%	7,65%	96	12	4	3	8	5	7	5	3	2	1	6	3	3	1	0	0	6	1	0	
331005	Buddy Hooks Black	GE1	\$79.900,00		31	\$2.476.900,00	0,55%	8,19%	50	8	0	3	8	5	4	1	4	2	4	3	4	3	3	3	0	6	-3	3	
333847	Mochila Lissa Luminous	GE1	\$174.900,00		13	\$2.273.700,00	0,50%	9,78%	8	7	2	2	5	3	4	4	1	1	1	1	1	0	0	0	0	4	0	0	
334100	Pizarra Adhesiva Tiza	GE1	\$27.900,00		81	\$2.259.900,00	0,50%	10,28%	1	1	-19	8	20	12	6	9	10	14	13	6	14	7	1	1	0	15	-26	26	
332568	Cinturon Pro Extreme	GE1	\$27.900,00		77	\$2.148.300,00	0,48%	11,25%	478	12	-8	8	20	12	15	6	9	4	10	4	11	5	6	7	0	8	-8	8	
332282	Porta Esponja Bach	GE1	\$14.900,00		142	\$2.115.800,00	0,47%	11,72%	264	27	-8	14	35	21	14	12	13	12	20	17	9	19	17	9	0	15	-9	9	
330111	Porta Cel Tacos	GE1	\$14.900,00		142	\$2.115.800,00	0,47%	12,19%	316	32	-3	14	35	21	13	15	7	7	13	10	7	28	32	10	0	30	-19	19	
334468	Lima Multiusos	GE1	\$4.900,00		421	\$2.062.900,00	0,46%	12,64%	2546	109	4	42	105	63	45	51	39	29	39	45	43	37	58	35	0	72	-26	26	
330791	Cromo Esq Doble	GE1	\$49.900,00		40	\$1.996.000,00	0,44%	13,09%	213	8	-2	4	10	6	3	8	4	5	2	4	5	7	0	0	6	-4	4		
332997	Hidrogel	GE1	\$3.500,00		557	\$1.949.500,00	0,43%	13,96%	-3	70	-70	56	140	84	50	67	67	41	61	53	51	36	72	59	0	200	-214	214	
334332	Silly Travel Set	GE1	\$34.900,00		55	\$1.919.500,00	0,43%	14,38%	54	19	4	6	15	9	2	5	10	8	5	5	6	5	2	7	0	15	-5	5	

REF	producto	cantidad	duplicado	cantidad	duplicado	exhibición
330765	Set 6 Rersaltadores	11	200			200
330942	Boligrafo Multi	11	72			72
330131	Ganchos Rb	11	50			50
329972	Goma Lapiz	11	48			48
328600	Traba Puerta Llave	11	48			48
335049	Boligrafo Box Gato	11	48			48
325008	Reloj Led Cuad	11	24			24
333699	Boligrafo Emoji	11	24			24
325062	Sticky Note	11	24			24
329824	Boligrafo Arlequin	11	24			24
330710	Scratch X10 Hojas	11	20			20
334090	Coma Borrarr Coraz	11	20			20
334091	Goma Borrarr Lapices	11	20			20
334086	Goma Borrarr Stone	11	18			18
334100	Pizarra Adhesiva Tiza	11	15			15
334101	Pizarra Adhesiva Marcador	11	15			15
323917	Cinta Adhesiva	11	15			15
333031	Memo Wall	11	12			12
332659	Sticky Diario	11	10			10
333031	Memo Wall	11	15			15
333031	Memo Wall	11	15			15
333031	Memo Wall	11	15			15
333031	Memo Wall	11	15			15
333031	Memo Wall	11	15			15

4. Reducción % en tiempo

Impacto De Macro En Los Pedidos Semanales			
Tienda	Tiempo Manual (Minutos)	Tiempo Macro (Minutos)	% Reduccion En Pedido
GE	180	30	83%
CO	180	30	83%
VE	180	30	83%
PA	180	30	83%
MA	180	30	83%
UP	180	30	83%
GU	180	30	83%
TI	180	30	83%
FO	180	30	83%
SA	180	30	83%
PL	180	30	83%
FE	180	30	83%
total	2160	360	83%