



PLAN DE MEJORA CENCOSUD

CODIGO: 224773

JUAN ALEJANDRO LIGARRETO



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA D.C
4 DE FEBRERO DE 2023



PLAN DE MEJORA CENCOSUD

DOCENTE: BAYONA OROZCO JOHAN ALBERTO
DOCENTE TUTOR: ALBA SUAREZ MIGUEL ANTONIO



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA D.C
4 DE FEBRERO DE 2023



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA



Dedicado a mi Familia

Juan Carlos Ligarreto, María luisa Barrientos, Laura Ligarreto, Diego Jiménez

Resumen

Este plan de mejora se basa en la implementación del modelo EOQ en los procesos de la empresa Cencosud con el fin de optimizar los mismos, también para que la compañía pueda lograr una mayor utilidad en sus operaciones comerciales.

El modelo EOQ fue escogido por distintas razones, la primera razón es el hecho de que es un modelo netamente matemático que entrega resultados cuantitativos y netamente objetivo ; la segunda razón se basa en hecho de que la principal falencia que se identificó dentro de la compañía es la falta de planeación, pues el resultado final de este modelo es la cantidad optima de pedido que se debe tener para un producto en específico; y para finalizar la tercera razón por la cual se escogió el modelo EOQ para desarrollar este plan de mejora es por su facilidad con la cual se podría implementar.

Al final del trabajo y posteriormente a exponer teóricamente el modelo EOQ con sus funcionalidades, y el camino teórico para la implementación de el modelo EOQ dentro de la compañía Cencosud, por medio de un ejemplo práctico con ventas históricas reales de un producto que se maneja dentro de la compañía se probara el efecto que podría tener la implementación del modelo en la eficiencia de la compañía.

Agradecimientos

Agradezco a mi familia por apoyarme en este proceso académico, por mostrar siempre su interés en cómo iba mi día a día y más que todo en ser una gran compañía.

También agradezco a Cencosud por darme esta oportunidad de desempeñarme laboralmente en su organización y por enseñarme conocimientos valiosos que tarde o temprano me será de gran ayuda.

Introducción

La compañía Cencosud se dedica a la venta masiva de artículos de consumo, los cuales en Colombia se venden en sus distintos puntos de venta y almacenes (Cencosud – Easy), por otro lado, la deficiencia más grande que se identificó en esta compañía fue el método con el que se realizan las distintas ordenes de compra de productos, por aunque el flujo de inventario general dentro de la compañía en el 2022 haya sido del 84%, se pueden evidenciar productos con un porcentaje menor al 50 % de flujo de inventario, lo cual evidencia que hay posibilidades de mejora en este aspecto.

El modelo EOQ fue escogido por distintas razones, la primera razón es el hecho de que es un modelo netamente matemático que entrega resultados cuantitativos y netamente objetivo ; la segunda razón se basa en el hecho de que la principal falencia que se identificó dentro de la compañía es la falta de planeación, pues el resultado final de este modelo es la cantidad optima de pedido que se debe tener para un producto en específico; y para finalizar la tercera razón por la cual se escogió el modelo EOQ para desarrollar este plan de mejora es por su facilidad con la cual se podría implementar.

El modelo EOQ (Economic order quantity) es un modelo cuyo objetivo es reducir los costos totales de almacenamiento mediante el calculo de la cantidad optima de aprovisionamiento de un producto, la cual se basa en una demanda proyectada y distintos factores, como lo son el, precio del producto, la utilidad del producto, el costo de oportunidad, el costo del transporte, el costo de mantener inventario, el tiempo de estudio y el lead time.

Las fortalezas de este modelo es la facilidad y el corto tiempo en el que podría ser implementado dentro de la compañía; el hecho de contar con un modelo cuantitativo y netamente objetivo para que la compañía pueda reducir costos logísticos en sus operaciones.

Por otro lado las desventajas de este modelo, es que dado a la época por la que pasamos, la variación de demanda tan brusca que están teniendo los productos y a que este modelo se basa en una demanda pronosticada, existe la posibilidad de caer en errores de (en este caso la compañía podría optar para seguir este modelo como base para la toma de decisiones futuras en vez de seguirlo “al pie de la letra”, ya que una ventaja de este es que explica muy bien cómo se comporta la operación logística).

índice

Parte II –

1. Aspectos Generales (Nombre, Misión, Visión y Valores)

1.2 Ubicación Geográfica (sector, área de trabajo)

1.3 Estructura organizativa

1.4 unidad o departamento en el que desarrolla la practica

1.5 análisis DOFA

Parte III –

2. Importancia, limitaciones y alcances de plan de mejora

2.1 Objetivo General de informe de prácticas profesionales que le permitan dar respuesta oportuna y/o recomendaciones a la problemática informada

2.2 Objetivos específicos

Parte IV –

3.1 Protocolo

3.2 Conclusiones

3.3 bibliografía

3.4 Anexos

Parte V - Seguimiento práctico profesional

4.1 Plan de seguimiento

1.

Nombre

Cencosud S.A

Valores

Ser el retailer más rentable y prestigioso de América Latina, en base a la excelencia en nuestra calidad de servicio, el respeto a las comunidades con las que convivimos y del compromiso de nuestro equipo de colaboradores con los pilares básicos de nuestra Compañía: visión, desafío, emprendimiento y perseverancia

Misión

Nuestra misión consiste en trabajar, día a día, para llegar a ser el retailer más rentable y prestigioso de América Latina, en base a la excelencia en nuestra calidad del servicio, el respeto a las comunidades con las que convivimos y el compromiso de nuestro equipo de colaboradores.

Visión

“Ser reconocidos como la compañía de Retail Financiero que entrega la mejor experiencia a sus clientes en Latinoamérica convirtiéndose en un apoyo estratégico para lograr los objetivos del retail alcanzando una alta rentabilidad con una mirada global de Cencosud S.A.S” (Cencosud Colombia, 2016)

Valores

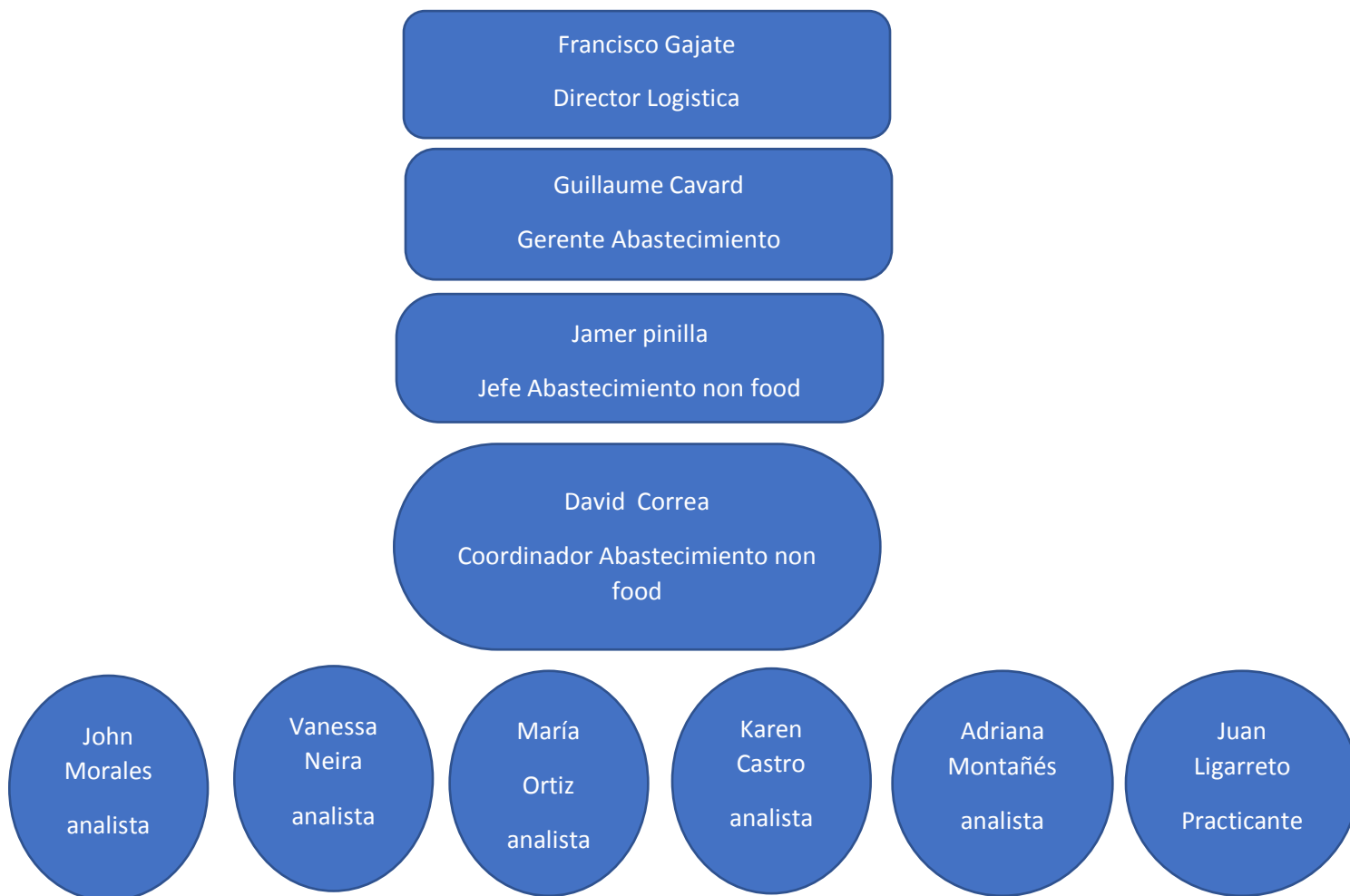
Sector Cencosud Colombia S.A. es una entidad del sector comercial la cual siempre se ha catalogado como una de las fuentes de empleos más importantes en la economía local. A la vez, la empresa se ha diversificado adquiriendo nuevas tendencias para lograr un desarrollo económico con fuertes valores, dando prioridad al desarrollo de una nueva visión donde da incentivos a los pequeños y medianos empresarios con facilidades para unirse como proveedores de la organización.

1.2 Ubicación geográfica

Carrera 9a N° 125 – 30



1.3 estructura organizativa



1.4 Unidad o departamento donde desarrolla la practica

Departamento: Abastecimiento no alimentar

1.5 análisis DOFA

VENTAJAS.



Cencosud cuenta con 93 puntos de venta a nivel nacional, con los cuales han llegado a ser uno de los supermercados con mas cobertura del país, y según la marca “Mall and Retail” en el 2021 la compañía se ubico en el sexto lugar de los mejores supermercados de Colombia vendiendo 3.9 billones de pesos

La compañía cuenta con operaciones internacionales en países como Chile, Argentina, Perú, USA y Brasil, y con oficinas comerciales en China.

Recientemente la compañía adquirió el 67% de la empresa estadounidense “The Fresh Market” por aproximadamente 676 millones de dólares, empresa que cuenta con operaciones en 22 estados de dicho país.

De acuerdo con las compras y ventas hechas por la compañía en el 2022, esta cuenta con un flujo de inventario del 84%

OPORTUNIDADES.

The Fresh Market, reporto en el 2021 ingresos por cerca de 1933 millones de dólares, lo cual ubica a Cencosud en una privilegiada posición donde tiene la oportunidad para crecer sus ingresos, utilidades y volverse mas atractivos para los inversionistas, ya que la empresa cotiza en bolsa.

A pesar de tener un flujo de inventario del 84% en general, existen productos que no superan el 50% en su flujo de inventario, analizar y mejorar estos indicadores con estos proveedores ayudara a la empresa a mejorar su utilidad

DEBILIDADES

No contar con un modelo de inventario cuantitativo y netamente objetivo a la hora de decidir las cantidades a pedir de cada producto

AMENAZAS

La inflación en Colombia para el 2022 se ubicó en 13,12%, lo cual básicamente significa que el consumidor en Colombia no va a consumir a niveles pre-pandemia (2018-2019)

La amenaza de caer en sobre-stock siempre es latente y mas en tiempos de inflación como estos, pero al no tener un planeación cuantitativo y objetivo la probabilidades crecen

No se maneja un modelo netamente matemático y objetivo en base a las unidades vendidas a la hora de decidir la cantidad que se pedirá de un producto a largo plazo (no hay una planeación a largo plazo), esto genera un alto riesgo de caer en sobre-stock

Parte III –

2. Importancia, limitaciones y alcance

Importancia

La importancia de que la compañía tenga en cuenta un modelo numérico y cuantitativo a la hora de abrir sus OC con sus diferentes proveedores, es incrementar su nivel de certeza de que ese producto tiene menos posibilidades de quedar en sobre stock, y representar diversos costos logísticos, los cuales no beneficiaran a la compañía

limitaciones

El modelo EOQ al ser un modelo de manejo de inventario con sustentos netamente matemáticos, se define así mismo como un análisis cuantitativo. Por otro lado, al ser la proyección de demanda, un parámetro esencial para realizar este análisis, esta misma se convierte en una de sus limitaciones; en este aspecto hay que tener en cuenta que en la época en la que vivimos, con la inflación[(9.67%) Segundo trimestre], las tasas de cambio respecto al dólar [(+31.77 %) 2 de noviembre 2021 – 1 de noviembre 2022] como se están presentando y el sentimiento del consumidor a la baja, la demanda puede presentar niveles de volatilidad muy agresivas.

Alcances

Los alcances del modelo EOQ tienen la posibilidad de dejar resultados muy fructíferos para la compañía, al contar con un mejor manejo de inventario y que al tener componente esencial que obligatoriamente se tiene que implementarse dentro de los procesos de la compañía para poder tener un resultado optimo en este, son aspectos que le servirán a la compañía, pero más que todo al consumidor.

Todo esto, le puede beneficiar en gran medida al consumidor porque, la compañía al ajustar sus niveles de pedidos, el proveedor a su vez tendrá que ajustar sus niveles de producción (Esto se logra fortaleciendo la comunicación y relación con el mismo), lo que al final hay una gran posibilidad que a medida del tiempo los precios al consumidor bajen.

2.1 objetivo general

Elaborar un protocolo para la exitosa implementación del modelo EOQ dentro de la compañía y mediante un ejemplo con datos reales demostrar la efectividad de este en la reducción de costos logísticos.

2.2 Objetivos específicos

1. describir paso por paso la forma en la que este modelo podría exitosamente ser implementado dentro de la compañía
2. Por medio de un ejemplo practico y real elaborar un modelo EOQ siguiendo los pasos que previamente se estipularon para la implementación de este, esto con el objetivo de explicar en detalle como seria la implementación de este protocolo y al mismo tiempo para evidenciar la efectividad que este modelo

Parte IV

3.1 Protocolo

1. Determinación del tiempo de estudio con el cual se va a desarrollar el modelo
2. Recolección de datos pertinentes para el desarrollo del modelo, como los son, histórico de ventas (mínimo el mismo número de meses o semanas del tiempo de estudio escogido para desarrollar el modelo), precio del producto, la utilidad del producto, el costo de oportunidad, el costo del transporte, el costo de mantener inventario y el lead time.
3. Se Pronostica demanda futura para el tiempo de estudio elegido con base a historial de ventas
4. Digitalización los datos necesarios para el desarrollo del modelo en la hoja de cálculo de Excel y calcular todos los parámetros que el modelo EOQ nos da como resultado (tiempo de ciclo, cantidad optima de almacenamiento, punto de reorden, costo de inventario y costo de ordenar)
5. Se hace necesario que el costo de inventario y el ordenar sean iguales en los resultados finales del modelo, esto para la confirmación de que el modelo fue ejecutado de manera exitosa y el resultado dado es el esperado
6. Elaboración correcta de una tabla de datos con los valores de cómo se harían las compras para que mediante una gráfica de dispersión se pueda visualizar de una mejor manera este modelo
7. Socialización de modelo

3.2 Conclusiones

De este proyecto de plan de mejora, se concluye que la eventual implementación de un modelo EOQ dentro de la compañía sería ventajoso, ya que, propone desde un estudio plenamente objetivo, numérico y cuantitativo, las cantidades optimas del siguiente aprovisionamiento. Se tiene que tener en cuenta que para la correcta implementación del modelo EOQ, se necesita un estudio exhaustivo sobre la futura demanda ya que actualmente vivimos en tiempos de inflación y por lo tanto de demandas fluctuantes.

Cabe recalcar que todo este esfuerzo, análisis y trabajo será una ayuda importante para las operaciones de la compañía, dado a que el sobre-stock en estos tiempos en que el promedio de los consumidores no cuenta con los recursos para el consumo que tenían hace unos meses, está siendo un arma muy poderosa que puede poner en riesgo operaciones enteras.

3.3 Anexo tabla Excel con modelo EOQ

3.4 Bibliografía

García, C. J., & Chacón, J. A. (2003). El modelo de cantidad económica de pedido (EOQ) y su impacto en la rentabilidad de la empresa. *Ingeniería Industrial*, 24(1), 39-45.

Urdaneta, L. F., & Marrero, J. A. (2006). Modelo de cantidad económica de pedido (EOQ) en la gestión de inventarios de una empresa de servicios. *Revista de Ciencias Sociales*, 12(1), 99-114.

Tapia, R. A. (2009). Análisis de la aplicación del modelo EOQ en la gestión de inventarios en una empresa manufacturera. *Revista Científica Visión de Futuro*, 13(1), 121-130.

Hidalgo, G. A., & Cevallos, J. P. (2014). Evaluación de los costos de inventarios por la aplicación del modelo EOQ en una empresa comercializadora de insumos agropecuarios. *Revista de Investigación Académica*, 19(1), 1-14.

Gallegos, E. J., & Rincón, A. C. (2017). Diseño e implementación de un sistema de control de inventarios basado en el modelo EOQ. *Revista Científica Agropecuaria*, 3(2), 28-36.

Parte V - Seguimiento práctico profesional

4.1 Plan de seguimiento

1 mes: inducción e instrucción a los procesos de la compañía

2 mes: Auditorias

3 mes: Auditorias

4 mes: Auditorias

5 mes: Auditorias

6 mes: Auditorias

