

AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE SEGUIMIENTO DE NEVERAS PROPIEDAD
DEL ÁREA DE CONSUMO MASIVO DE AVESCO SAS

LUIS FELIPE BERNAL FIGUEREDO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.

2019

INFORME FINAL DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

LUIS FELIPE BERNAL FIGUEREDO

CÓDIGO 2181773

YESID ALBERTO OCHOA HERNÁNDEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.

2019

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad plantear un plan de mejora en el área de Trade Marketing del departamento de Consumo Masivo de la empresa AVESCO SAS en la cual el autor realizó sus prácticas profesionales.

Este documento está fundamentado en un análisis crítico y una investigación aplicada que permitió no solo identificar y plantear algunas soluciones a la problemática hallada entorno al manejo de inventario de congeladores a nivel nacional; sino también, permitió poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Negocios Internacionales.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios que es quien me ha permitido llegar hasta donde estoy, a mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicional en mis estudios, a mis hermanos quienes siempre me han brindado su cariño y afecto y me han dado la motivación para seguir adelante. Gracias a mis compañeros, amigos y docentes quienes me han enseñado infinidad de cosas y han contribuido a mi crecimiento personal, académico y profesional.

INTRODUCCIÓN

Uno como estudiante siempre imagina como será llegar al último semestre de la carrera, lo ve tan distante, tan lejano. Sin embargo no es así, el tiempo avanza muy rápido y cuando uno menos se lo espera ya debe iniciar la búsqueda de las prácticas profesionales. Los nervios y la ansiedad se apoderan de uno y aún más de aquellos que se enfrentan a su primera experiencia laboral.

Muchos aplican a empresas grandes, donde la competencia es bastante pero precisamente hace que cada uno se motive y de lo mejor de sí en cada entrevista o prueba. Cada que uno pasa un filtro, se siente más seguro de sí mismo y de sus capacidades lo que sirve de motor para continuar con el proceso y conseguir el puesto; Quien les escribe, estuvo en proceso de selección en empresas importantes y reconocidas pero una de ellas depositó primero su confianza en él y esto hizo que él también depositara su confianza en ellos, esta empresa fue AVESCO SAS.

Inicialmente, al oír el nombre de la empresa muchos no la reconocen pero al investigar un poco más, descubren que es una de las empresas pertenecientes al Grupo IGA, un grupo de empresas del sector de alimentos en Colombia dueña de reconocidas y tradicionales marcas como Kokoriko, Mimos y Andrés Carne de Res, entre otras. Esto mismo le pasó al autor de este documento, quien se llenó de orgullo al enterarse de lo que había conseguido: trabajar en una empresa reconocida del país.

Cabe aclarar que AVESCO SAS no solo cuenta con la unidad de negocio de restaurantes sino también con la unidad de consumo masivo, área en la que el autor desarrolló sus prácticas profesionales y a la cual le brindó todos sus conocimientos y disposición. Área en la adquirió experiencia y conocimientos, y en la cual pudo aplicar la teoría vista en las aulas de clase a lo largo de la carrera.

El presente documento presenta una breve introducción y contextualización de la compañía, posteriormente expone la problemática encontrada en el área entorno al manejo de inventario de congeladores a nivel nacional y por último se presenta un plan de mejora con dos alternativas posibles para atender la problemática antes planteada

ÍNDICE

LA EMPRESA	7
ASPECTOS GENERALES.....	7
MISIÓN.....	7
VISIÓN.....	7
VALORES.....	8
UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	8
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	9
UNIDAD O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLÓ LA PRÁCTICA	9
ANÁLISIS DOFA	10
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	12
PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES	12
IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES	15
OBJETIVO GENERAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	16
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
CONTENIDO PLAN DE MEJORA	17
PROPUESTA DE MEJORA	17
RESULTADOS	19
CONCLUSIONES.....	24
SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL.....	25
CICLO 1.....	26
CICLO 2.....	26
CICLO 3.....	26
CICLO 4.....	27
BIBLIOGRAFÍA.....	27
APENDICES	Error! Bookmark not defined.

LA EMPRESA

ASPECTOS GENERALES

La Compañía Comercial E Industrial La Sabana AVESCO SAS es una de las empresas miembro del GRUPO IGA, un conglomerado de empresas del sector de alimentos de Colombia creado en el año 2017 con la unión del Grupo Conboca (*AVESCO SAS Y PCA SAS*) e Inmaculada Guadalupe y Amigos SAS (Razón social de la cadena de restaurantes *Andrés Carne de Res*); el hecho de consolidarse como grupo les ha permitido tener una mayor participación en el mercado con cada una de las marcas que manejan. (Bolaños, L. 2017)

El grupo cuenta con distintas líneas de restaurantes a nivel nacional y así mismo cuenta con un área dedicada a la producción y comercialización de productos de consumo masivo como apanados, helados, y demás productos similares. Consumo Masivo trabaja principalmente con AVESCO SAS aunque en algunos casos trabaja de la mano con PCA SAS. Estas empresas manejan las marcas Klik, Gogos, Kokoriko y Mimos, estas dos últimas con un alto posicionamiento, debido a su gran tradición y reconocimiento que ha hecho que se mantengan en la mente y el corazón de los colombianos hasta el día de hoy.

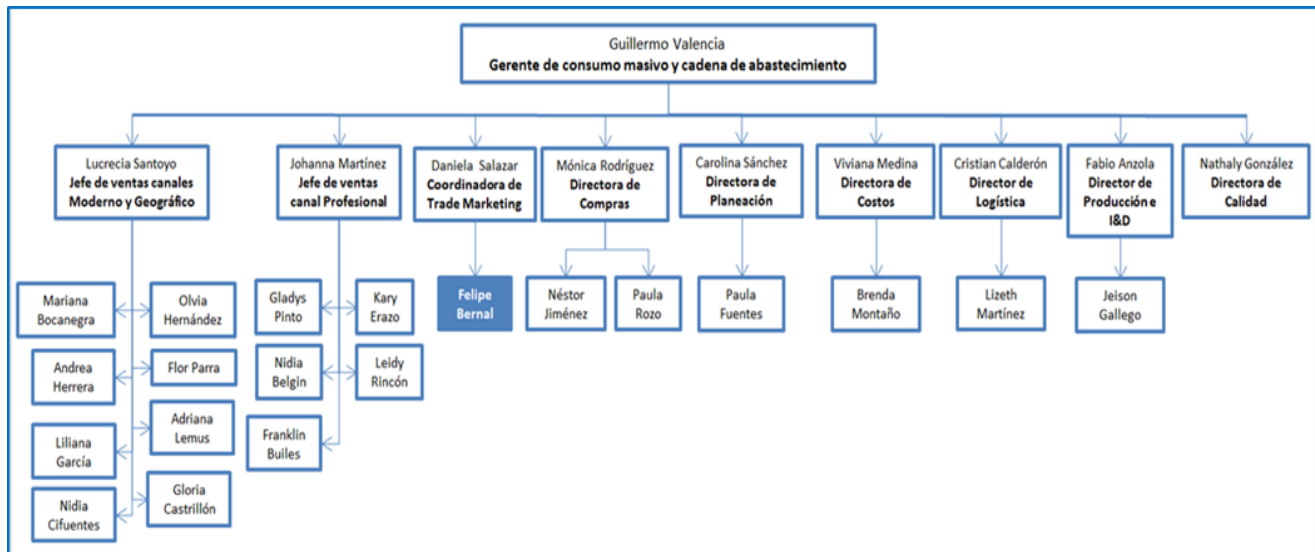
MISIÓN

“Hacemos la receta perfecta para nuestros clientes, con un toque de corazón, tradición y sabor.” (Ramírez, S. comunicación personal, 8 de octubre de 2019)

VISIÓN

“En tres años seremos el plan preferido de todos, gracias a la calidad, innovación, variedad y el inigualable sabor de los productos, que siempre llena el corazón de nuestros visitantes.” (Ramírez, S. comunicación personal, 8 de octubre de 2019)

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



UNIDAD O DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLÓ LA PRÁCTICA

La práctica profesional se llevó a cabo en el área de consumo masivo y cadena de abastecimiento; unidad de negocio de AVESCO SAS (empresa perteneciente al Grupo IGA); específicamente área de Trade Marketing. Allí se realizaron diferentes tareas orientadas a la generación de incentivos para motivar las ventas, el desarrollo de promociones y ofertas en cada uno de los canales de distribución de la compañía (Distribuidores, cadenas de supermercados – grandes superficies y empresas privadas – sector horeca y otros) , el seguimiento e inventario de congeladores para realizar brandeo, el análisis de las salidas de almacén de diferentes productos, así como la administración del merchandising con las marcas manejadas por Consumo Masivo como Kokoriko, Mimos, Klik y Gogos.

A continuación se describen de una forma más detallada las funciones que se llevaron a cabo durante las prácticas profesionales:

- Construcción de bases de datos, seguimiento de movimientos y salidas de almacén de producto con destino a actividades de Trade Marketing.
- Seguimiento e informes de venta de ofertas en distribuidores y cadenas de supermercados.
- Envío y seguimiento de material P.O.P y bonificaciones a ejecutivos y clientes de consumo masivo.
- Seguimiento y control de activos fijos propiedad de la compañía, así como de la construcción y actualización de movimientos en bases de datos de los mismos.
- Recepción y seguimiento de facturas y gasto a cargo del área de consumo masivo.
- Liquidación de incentivos por venta en distribuidores y vendedores a nivel nacional
- Creación en sistema de solicitudes de compra.

Entre otras funciones adicionales que fueron asignadas por el jefe directo como:

- Toma de fotografías de productos
- Apoyo en la organización y logística de eventos internos realizados por Trade Marketing

ANÁLISIS DOFA

<p>DEBILIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas de comunicación entre las diferentes áreas de la de consumo masivo (logística, Trade marketing, ventas, compras) lo que entorpece la toma de decisiones. • Falta de coordinación entre ejecutivos de ventas a nivel nacional en cuanto a la construcción de formatos y bases de datos lo que dificulta la consolidación de datos de ventas, inventario de equipos y salidas de almacén. • Carga laboral mal distribuida entre trabajadores del área lo que genera retrasos en el envío de información y su posterior consolidación.
--------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de algunos procesos por parte de algunos miembros del área de Consumo Masivo lo que impide que las instrucciones dadas se realicen de una forma rápida y efectiva.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • La gente cada vez tiene menos tiempo para comer por lo que busca rapidez e inmediatez para preparar y consumir alimentos, esto hace que los productos de la compañía que sean más atractivos. (Mercadeo, AVESCO SAS, comunicación personal, 25 de septiembre de 2019) • Un gran mercado aun inexplorado en otras ciudades con clientes potenciales de los productos de AVESCO Y PCA • El uso de sistemas de inteligencia de negocios y bases de datos que permita consolidar la información nacional de una forma más eficiente y precisa. • Posibles alianzas con otras empresas del sector que tengan productos complementarios al nuestro para incrementar las ventas
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa se encuentra innovando constantemente en materia de imagen, empaques y lanzamiento de nuevos productos al mercado, los cuales son impulsados mediante diferentes dinámicas desarrolladas por Trade Marketing • Cuenta con empleados con mucha experiencia y antigüedad, lo que contribuye a una mejor toma de decisiones. • Sus marcas insignia: Kokoriko y Mimos cuentan con un buen posicionamiento en el mercado. • La dinámica de incentivos que tiene el área de Trade es atractiva y permite fidelizar a los clientes y distribuidores y así mismo impulsar las ventas. • El material POP distribuido entre los diferentes clientes por parte de Trade Marketing también ha contribuido a la fidelización de los clientes, en especial en la temporada alta de fin de año.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Aparición de nuevos competidores que ofrecen productos a un precio más bajo que el nuestro. • Estrategias más efectivas por parte de actuales competidores como Zenú (AVESCO) y Crem Helado (PCA) • Fallo en procedimientos de venta y logística que causa un aumento en el número de devoluciones de productos fechas corta por parte de los clientes. • Posibles pérdidas económicas debido información errónea o incompleta en el inventario de congeladores que se tiene maneja actualmente.

	<ul style="list-style-type: none"> • Retrasos en la entrega de incentivos a los distribuidores que puede generar molestias y pérdida de credibilidad por parte de ellos hacia la compañía.
--	---

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

Partiendo del análisis DOFA realizado anteriormente y del análisis crítico de los procesos de negocio en los cuales se participó durante las prácticas se logra identificar un aspecto determinante para AVESCO y cualquier otra empresa de la actualidad: la consolidación de datos y el manejo de la información. Según Zarate (2013):

La inteligencia de los negocios y su aplicabilidad en los mismos sirven de soporte especial, a la organización para los procesos y operaciones, e indudablemente para la toma de decisiones; este apoyo que le otorga la BI a las organizaciones se da de manera organizada y estructurada.

En pleno siglo XXI, las organizaciones no pueden estancarse y dejar de lado la revolución tecnológica y de los datos que está ocurriendo, estas deben apropiarse de las herramientas, software y aplicaciones que han surgido a nivel empresarial para automatizar y mejorar sus procesos. En Colombia aún estamos rezagados, “aún existe la debilidad en la complementación de tecnologías particularmente en el campo de aplicaciones que se perfeccionan con estos procesos de negocio” (Muñoz, H. H., Osorio, M. R., & Zúñiga, P.L., 2016). Mas sin embargo las empresas deben empezar a realizar inversiones y prepararse para

esta transición, dejando de lado muchos procedimientos manuales que muchas y pasando a la tendencia automatización en los procesos de negocio.

Hablando específicamente de AVESCO SAS, se logra identificar un problema en el manejo de forma manual del inventario de congeladores a nivel nacional, pero para entenderlo mejor hay que hacer una contextualización:

Las empresas AVESCO SAS y PCA SAS (ambas miembro del grupo IGA) son propietarias de una gran cantidad de congeladores horizontales y verticales los cuales son constantemente entregados y recogidos de diferentes puntos de venta en todo el país. Cada una de las regionales (Bogotá, Antioquia, Centro, Eje Cafetero, Santander, Pacifico y Costa) cuenta con un número determinado de congeladores y son los encargados de llevar su propio inventario de manera independiente y enviarlo al área de Trade Marketing para la construcción de un archivo nacional.

Sin embargo, es recurrente el envío de información duplicada, errónea o incompleta y de la cual no hay respuesta alguna por parte de los ejecutivos de cada regional. Adicionalmente, como los equipos se encuentran en constante movimiento el archivo de inventario se mantiene en constante actualización y muchas veces no se envían los archivos actualizados a Bogotá develando así un problema en la comunicación interna de los empleados quienes no comparten la información de forma correcta ni oportuna.

Esto genera que se tenga un consolidado nacional de congeladores desactualizado, lo que entorpece el trabajo y las decisiones tomadas por otras áreas que se basan en dicho archivo nacional para sus operaciones; áreas como la de Trade Marketing (la cual necesita la información para los brandeos de las neveras), Mantenimiento (que necesita la información

para la reparación de las neveras), Logística (que necesita la información para transportar las neveras de un punto a otro) y Costos (que necesita la información para determinar la rentabilidad de esas neveras) se ven afectadas enormemente y las pérdidas económicas son una amenaza latente.

Para solucionar esta problemática surgen dos alternativas: la primera consiste en la habilitación del sistema de ERP: SIESA Enterprise con el que cuenta actualmente la compañía para realizar el proceso de control y consolidación de inventario de congeladores a través de su función comercial.

El acrónimo "ERP" significa planificación de recursos empresariales. Se refiere a un conjunto de software que las organizaciones utilizan para administrar las actividades comerciales diarias, como contabilidad, adquisición, administración de proyectos, administración de riesgo y cumplimiento y operaciones de la cadena de suministro. (Oracle, S.f.)

La segunda alternativa consiste en la reconstrucción detallada de la base de datos de forma manual a través de Excel y la posterior integración de dicha base de datos al software de Business Intelligence "Tableau", una herramienta de Business Intelligence (BI) que permite recopilar, almacenar y administrar todo tipo de datos. Brinda la posibilidad de combinar y examinar conjuntos de datos tanto grandes como pequeños y elaborar Dashboards o visualizaciones interactivas para un análisis más detallado y la detección de patrones ocultos. Dichos patrones contienen información de negocios que posibilitan la optimización de procesos de negocios comunes a todos los departamentos de la empresa. (Tableau Software, 2019). Dichas soluciones serán abordadas más adelante en este documento.

IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES

Es de suma importancia para AVESCO corregir este problema de comunicación y transferencia de información pues

Villafañe (1999) dice que “la incomunicación o un cierto déficit de comunicación, son las responsables de la fractura interna de muchas organizaciones y de la existencia de barreras jerárquicas, funcionales y geográficas. Para él, el público interno es sin duda alguna quien requiere de una atención preferente y de una acción comunicadora mucho más intensa.” (Citado en Álvarez Marcos, J., 2007).

Y una forma de solucionar este problema es mediante la utilización de sistemas de información y de inteligencia de negocios, ya que son tecnologías que están al servicio de las organizaciones en la actualidad y les permiten atender los desafíos que surgen día a día; lo anterior permite apreciar la importancia y pertinencia de este plan de mejora para los futuros procesos de negocio y evitar futuros “cuellos de botella” en la compañía y en especial del área de Trade marketing.

Existen dos principales limitaciones para implementación del presente plan de mejora: la dificultad de aceptación de los cambios, que se refiere a la objeción que pueden tener algunos empleados a modificar la forma en la que han trabajado hace mucho tiempo, prefiriendo dejar de lado los cambios y volver a su forma de trabajo anterior.

La segunda limitación es de carácter económico, ya que la optimización del sistema de ERP SIESA con el que cuenta la compañía o la implementación del software de Tableau

requiere de un desembolso importante de dinero que es posible que la empresa no esté dispuesta a asumir aunque su adquisición sea beneficiosa para la compañía.

Este plan de mejora tiene un alcance amplio ya que la solución a esta problemática beneficiaria no solo a la mejora comunicación interna del área, sino que también será de gran utilidad para otras áreas de la empresa como mantenimiento, ventas, costos y logística permitiéndoles un acceso en tiempo real a la información de cada uno de los congeladores de la compañía y reduciendo el riesgo en los procesos de toma de decisiones relacionados a los mismos.

OBJETIVO GENERAL DEL INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

Plantear un plan de mejora basado en el uso de herramientas de Business Intelligence para mejorar el proceso de consolidación de datos de congeladores en AVESCO SAS y optimizar la comunicación interna, el acceso a la información y el proceso de toma de decisiones relacionado a estos equipos para el año 2020.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un diagnóstico del proceso de control de inventario de congeladores a nivel nacional que se realiza actualmente en el área de consumo masivo de la compañía AVESCO SAS
2. Analizar la posibilidad de realizar el control del inventario de neveras a través del sistema actual con el que cuenta la compañía u otro software de inteligencia de negocios.

3. Identificar el impacto positivo que generaría llevar el control del inventario de neveras a través de sistemas informáticos y de inteligencia de negocios en materia de comunicación organizacional y toma de decisiones.

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

PROPUESTA DE MEJORA

Como se nombró anteriormente: se proponen dos posibles alternativas para solucionar esta problemática: la habilitación del sistema de ERP “SIESA” con el que cuenta actualmente la compañía para realizar el control de inventario de congeladores o la reconstrucción detallada de la base de datos de forma manual y la integración de la misma al software de Business Intelligence “Tableau”.

Siesa Enterprise es un software ERP (Enterprise Resource Planning) utilizado por muchas empresas en Colombia y Latinoamérica, que se ajusta a las plataformas de grandes empresas e integra todas las áreas de un negocio de una forma efectiva y que asegure resultados altamente exitosos

Este software cuenta con mecanismos que permiten obtener gran exactitud sobre los inventarios asegurando un acceso a la información correcta en tiempo real, permitiendo tomar decisiones sobre datos ciertos, lineales y completamente unificados. (SIESA Brochure Sectores Enterprise V1., 2019)

Actualmente la compañía utiliza este sistema de ERP y se apoya en ella para llevar a cabo distintos procesos de negocio. Desde las áreas de contabilidad y facturación hasta las de planeación y ventas utilizan este ERP. En el sistema se lleva el inventario de productos

terminados tanto perecederos como de material POP y suministros, sin embargo, el proceso específico de control de inventario de congeladores aún se realiza de forma manual, razón por la cual se propone optimizar esta plataforma para que se lleve a cabo el control de inventario de congeladores por este medio. De realizarse este cambio, todas las áreas que estén relacionadas o que necesiten obtener información de los congeladores tendrán un acceso fácil y en tiempo real a los datos a través de la plataforma; se trabajaría y tomarían decisiones sobre una única fuente de datos lo que sería muy beneficioso para la compañía y evitaría malos entendidos.

Otra de las alternativas de solución comprende la reconstrucción minuciosa y detallada de la base de datos a través de Excel y la posterior integración de dicha base en el sistema de Tableau y así mismo facilitar la toma de decisiones por parte del área de Trade Marketing reduciendo la incertidumbre y las posibles pérdidas económicas derivadas de un mal manejo de la base de datos.

Este software es muy funcional ya que permite integrar y compartir datos almacenados en Excel u otro sistema de información, además de generar informes y diferentes visualizaciones que estarán disponibles para cualquier otro individuo de la organización si el autor así lo desea; Tableau permite que todos interactúen con los datos en tiempo real y generen Dashboards especializados dependiendo de la información que se quiera obtener. Esto quiere decir que el área de Trade marketing podrá filtrar los datos y generar visualizaciones sobre el brandeo o publicidad con el que cuentan los congeladores; el área de mantenimiento podrá filtrar la información para obtener un reporte con mapas que evidencien la distribución geográfica de los equipos y así planear las rutas de los

mantenimientos, y por último, lado el área de costos tendrá la posibilidad de generar una infografía o un histograma relacionando la rentabilidad de los congeladores.

Esta alternativa puede acarrear un costo adicional ya que sería necesario adquirir la licencia de uso del software; la versión más completa para organizaciones se llama Tableau Creator la cual cuenta con un costo por usuario por mes de USD 70 y que permite manejar la información con un eficaz conjunto de productos (Tableau Desktop, Tableau Prep Builder y una licencia Creator para Tableau Online) que brinda soporte a todo el flujo de análisis y gestión de los datos. (Tableau Software, 2019).

RESULTADOS

Inicialmente se procedió a analizar la base de datos de neveras de consumo masivo existente al momento de entrar a la compañía, obteniendo la siguiente información:

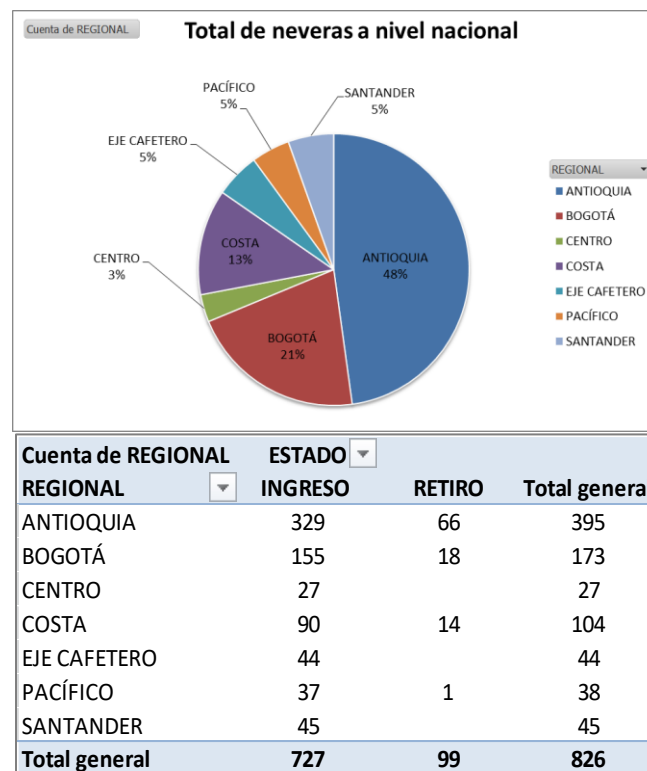


Figura 2. Cantidad de neveras a nivel nacional por regional. Elaboración propia

Al día 19 de Julio del 2019 (fecha en la cual se recibió la base de datos) se registraban 826 neveras a nivel nacional, casi el 70% ubicados en Antioquia y Bogotá. Se registraban 727 neveras ingresadas en puntos de venta y 99 neveras en las bodegas de la compañía.

Luego al analizar la base de datos se encontraron muchos errores de tipo semántico (datos como fechas y medidas escritas tanto en texto como en número), de tipo sintáctico (datos mal escritos o con letras faltantes), así como duplicación y ausencia de datos. En la figura 3 se observa la cantidad de neveras que presentaban estas irregularidades:

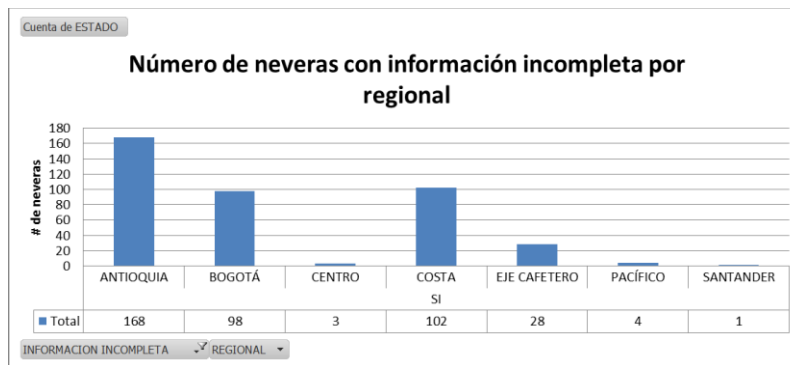


Figura 3. Cantidad de neveras con información incompleta a nivel nacional por regional. Elaboración propia

Al realizar la limpieza de datos y reconstruir la base de datos se obtuvo que había un número mayor de neveras a la registrada en la base de datos original registrándose un total de 845 neveras a nivel nacional (Ver figura 4).

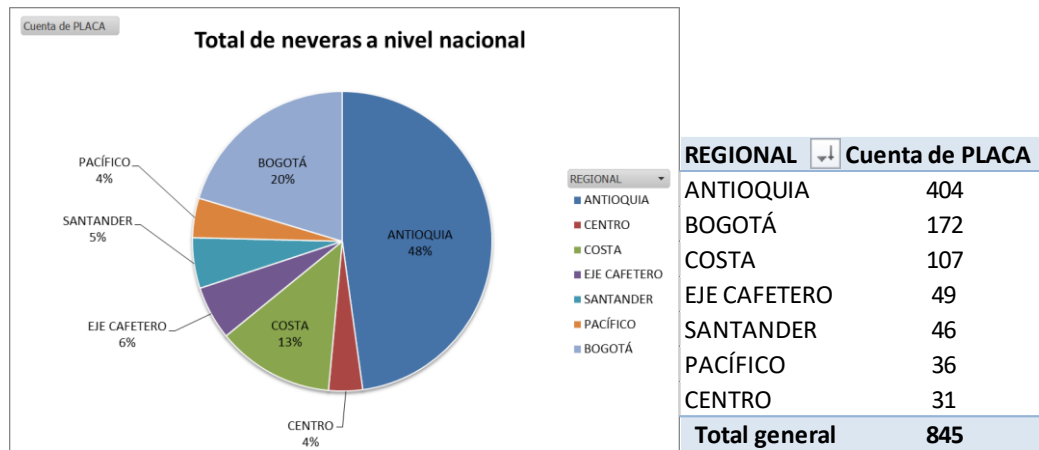


Figura 4. Cantidad de neveras a nivel nacional por regional luego de la limpieza de datos. Elaboración propia

Además, se consiguió reducir el número de neveras con información incompleta en un 55% pasando de 404 neveras con información incompleta en julio de 2019 a un total de 182 neveras al final de las prácticas. En la Figura 5 se observa la cantidad de neveras con información incompleta que resultaron luego de la limpieza de datos:

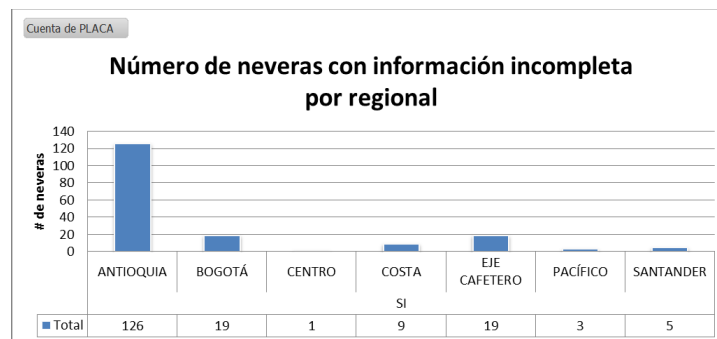


Figura 5. Cantidad de neveras a nivel nacional con información incompleta por regional luego de la limpieza de datos. Elaboración propia

Se espera que se continúe con la limpieza de datos con el fin de reducir a 0 el número de neveras con información incompleta y el número de neveras sin confirmar, una vez se tenga con esta información se puede proceder a ejecutar el plan de mejora propuesto en el presente proyecto.

Una de las opciones es habilitar el sistema de ERP SIESA ENTERPRISE, con el que cuenta actualmente la compañía el cual permite (como lo muestran los apéndices A, B, C y D) llevar un control de inventario de activos fijos.

De esta manera se podrá subir al sistema la base de datos actual y desarrollarlo de una forma más sistematizada reduciendo posibles errores humanos y garantizando el acceso en tiempo real a esta información a más integrantes del área de consumo masivo e incluso de otras áreas.

La segunda alternativa de solución consiste en la sincronización de la base de datos en Excel con el software de Business Intelligence Tableau, el cual permite almacenar también la información tal como se haría en SIESA, pero con la diferencia que Tableau permite no solo almacenar la información sino también realizar Dashboards e informes de una forma más gráfica permitiéndole a los empleados que tengan acceso a esta, realizar análisis de una forma más rápida, gráfica y al alcance de quienes lo requieran.

En el APENDICE E Y F, podrá observar una vista preliminar de la base de datos de neveras en el software Tableau, así como de un Dashboard que cuenta con tres análisis gráficos que pueden realizarse en el sistema.

Un tema al cual se contribuyó de forma indirecta fue a la realización de brandeos a nivel nacional: sobre dicha base de datos se hizo una negociación con un proveedor para hacer el brandeo de un total de 380 neveras a nivel nacional (el brandeo consiste en recubrir con vinilo o en este caso imanes el contorno de la nevera para identificarla con los logos de marcas de la compañía como Kokoriko, Mimos y Gogos).

Sin embargo, no había certeza sobre los datos de cada una de las neveras lo que hacía más difícil ejecutar los brandeo, por lo que se procedió a limpiar la base de datos y confirmar la ubicación de la mayoría de las neveras para prevenir unos posibles costos adicionales generados por visitas fallidas al momento de bandear los equipos.

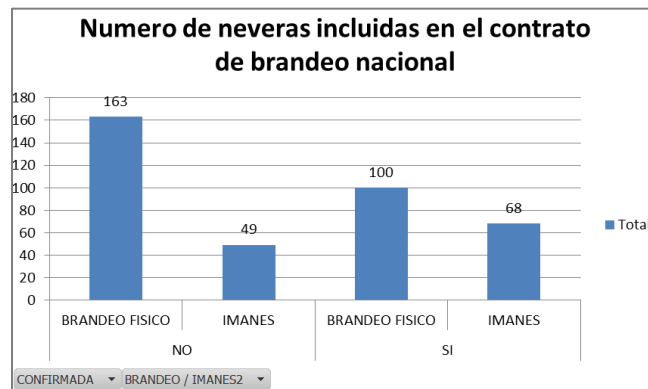


Figura 4. Cantidad de neveras incluidas en el contrato de brandeo nacional. Elaboración propia

Luego de la limpieza de la base de datos se lograron confirmar un total de 168 neveras de las 380 incluidas en el contrato, lo que permitió iniciar con el brandeo a nivel nacional y así mismo ahorrar posibles pérdidas para la empresa. (Ver Figura 4). El costo promedio de brandear una nevera era de 200 mil pesos, lo que quiere decir que al confirmar 168 neveras se logró evitar pérdidas por 33 millones aproximadamente (Ver Figura 5) entre brandeos físicos e imanes (en caso de que todas tuvieran datos erróneos).

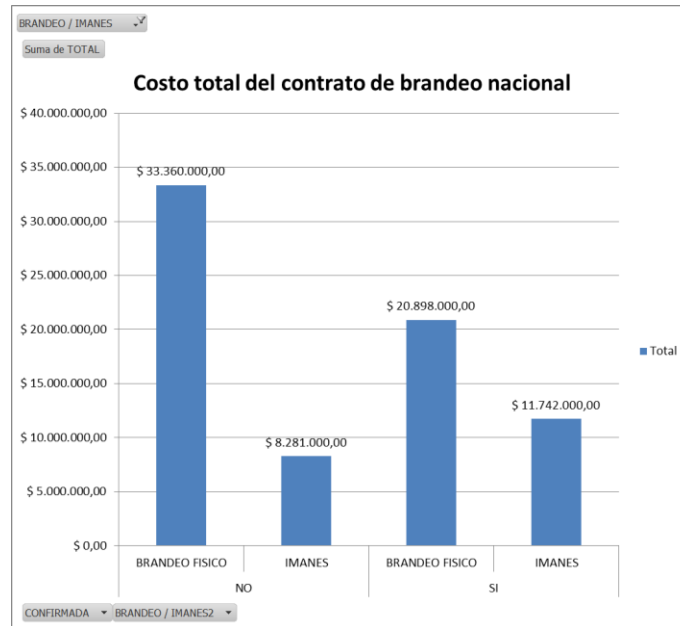


Figura 5. Costo del contrato de brandeo nacional. Elaboración propia

CONCLUSIONES

- El mal manejo de inventario de congeladores presentado en AVESCO SAS puede generar problemas graves a nivel externo, pues al contratar proveedores y agentes externos para que realicen servicios sobre los equipos (como el brandeo y/o el mantenimiento de los equipos) se les dotara de una base de datos poco fiable sobre la cual trabajarán y sobre la cual se generaran inconvenientes de entrega, tiempos y costos de transporte.
- La limpieza de datos y el trabajo en conjunto realizado con los ejecutivos permitió identificar 19 activos fijos que no estaban registrados anteriormente. Así mismo se logró reducir un 55% el número de activos con información incompleta brindando más certeza para llevar a cabo las actividades de Trade Marketing.

- Se realizó la propuesta para la integración del inventario de congeladores a nivel nacional en el sistema actual de la compañía Siesa y/o en el software Tableau, en el próximo año se estudiará la propuesta para decidir si se lleva a cabo.
- AVESCO debe asegurarse de mejorar los procesos comunicativos a nivel interno, garantizando una transferencia de información oportuna entre regionales y departamentos que facilite la toma de decisiones estratégicas y operativas en torno a la administración de activos fijos específicamente neveras y congeladores.
- El software de Business Intelligence: Tableau es una herramienta imprescindible para cualquier compañía; si AVESCO aprovecha las facilidades de este software podrá optimizar y automatizar sus procesos de negocio obteniendo ventajas competitivas sobre otras empresas de su sector.
- Existen muchos inconvenientes al momento de implementar cambios y planes de mejora en la compañía, que van desde temas económicos y de presupuesto hasta temas conductuales y culturales de cada uno de los empleados que los hace oponerse a nuevos procedimientos y protocolos.

SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL

Durante las prácticas profesionales realizadas en el área de Trade Marketing en la unidad de consumo masivo del Grupo IGA, se llevaron a cabo diferentes funciones como la construcción de bases de datos, seguimiento de movimientos y salidas de almacén de producto con destino a actividades de marketing; gestión, envío y seguimiento de material P.O.P y bonificaciones a ejecutivos y clientes de consumo masivo; seguimiento de activos fijos propiedad de la compañía, construcción y actualización de bases de datos de los mismos; seguimiento a ofertas en cadenas de supermercados y distribuidores; entre otras funciones de

apoyo al área de Trade Marketing. Esta práctica profesional se divide en 4 ciclos, los cuales se describirán a continuación:

CICLO 1

El primer ciclo comprende desde la fecha de inicio de la práctica (17 de Julio de 2019) hasta la última semana del mes de agosto. Este ciclo fue un periodo de aprendizaje, de reconocimiento de las funciones y los procesos; durante este periodo se realizó el empalme y se retomaron las tareas dejadas por el practicante anterior. Fue un ciclo en donde los errores eran comunes pero a la vez necesarios como sucede en todo proceso de aprendizaje. Así mismo fue un periodo de socialización en el cual se empezaron a crear lazos con la empresa y con el equipo de trabajo que en un futuro impactó positivamente el entorno.

CICLO 2

El ciclo 2, transcurre entre la primera semana de septiembre y la segunda semana de octubre; en este periodo se adquirieron más responsabilidades que requerían de un mayor compromiso y dedicación, sin embargo, se lograron ejecutar todas las tareas de la mejor manera. Como ya se tenía una visión clara de la situación de la empresa, se procedió a realizar un diagnóstico para identificar las problemáticas que se presentaban en el área lo que a la postre permitiría definir el problema al cual iba dirigido el presente plan de mejora.

CICLO 3

Este ciclo se desarrolló entre la tercera semana de octubre y la última semana de noviembre, en este ciclo se tuvo la posibilidad de realizar tareas nuevas, una de ellas fue la elaboración de cotizaciones con proveedores y posteriores órdenes de compra para la entrega

de incentivos a clientes a nivel nacional. En este ciclo se ultimaron detalles del proyecto de mejora, se realizaron modificaciones y se hizo la presentación del proyecto al jefe directo.

CICLO 4

El último ciclo transcurrió entre la primera semana de diciembre y la fecha de finalización de las prácticas (17 de Enero de 2020), este periodo estuvo enfocado en atender, desde el área de trade marketing, todas aquellas situaciones derivadas de la temporada alta de diciembre. Se planteó el proyecto y se le comunicó a las personas que se quedarían a cargo del proceso de control y registro de activos fijos. Finalmente, se dejaron todas las tareas, seguimientos e informes actualizados con el fin de facilitar el proceso de empalme con el siguiente practicante.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Marcos, J. (2007). Comunicación interna, la estrategia del éxito. Razón y Palabra, 56, 1-8.

Bolaños, L. (2017). Andrés Carne de Res, Kokoriko y Mimo's se consolidan en el Grupo IGA. Obtenido del sitio web del Diario La República: <https://www.larepublica.co/empresas/andres-carne-de-res-kokoriko-y-mimos-se-consolidan-en-el-grupo-iga-2498676>

Muñoz, H. H., Osorio, M. R., & Zúñiga, P.L. (2016). Inteligencia de los negocios. Clave del Éxito en la era de la información. Clío América, 10 (20), p.p. 194 - 211

Oracle. (S.f.). ¿Qué es ERP?. Recuperado de Oracle.com: <https://www.oracle.com/co/applications/erp/what-is-erp.html>

Páginas Amarillas (2019). Sucursales de AVESCO SAS [mapa]. Recuperado de <https://www.paginasamarillas.com.co/empresas/avesco-sas/bogota-1025567>

SIESA Brochure Sectores Enterprise V1. (2019). [E-book]. Recuperado de <https://www.siesa.com/sites/default/files/pdf/siesa-enterprise-2017.pdf>

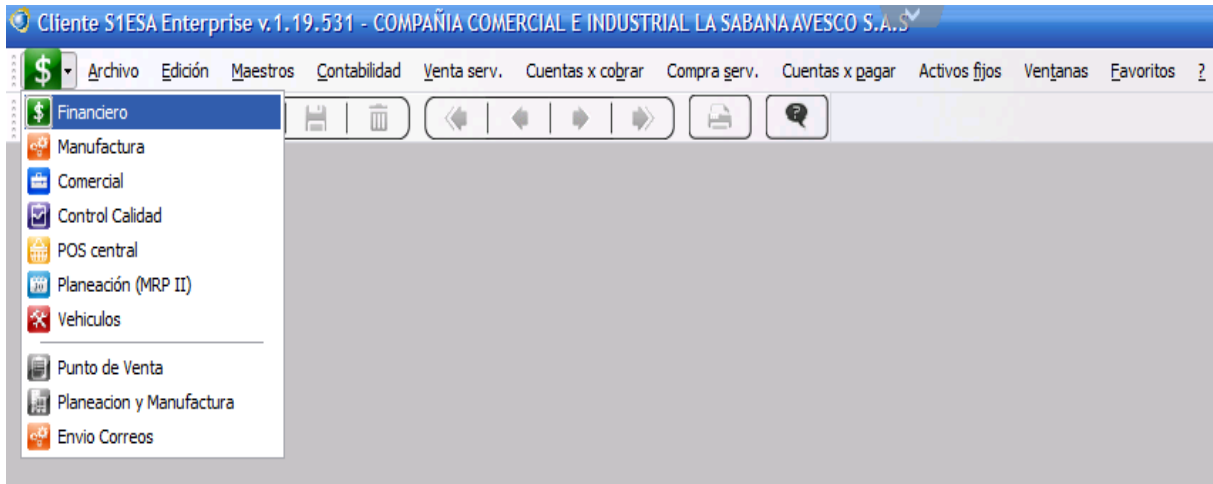
Tableau Software. (2019). [Sitio web]. Soluciones: Big data. Recuperado de <https://www.tableau.com/es-es/solutions/big-data>

Zarate, G. (2013). Inteligencia de negocios. Recuperado de Gestipolis: <http://www.gestipolis.com/inteligencia-de-negocios/>

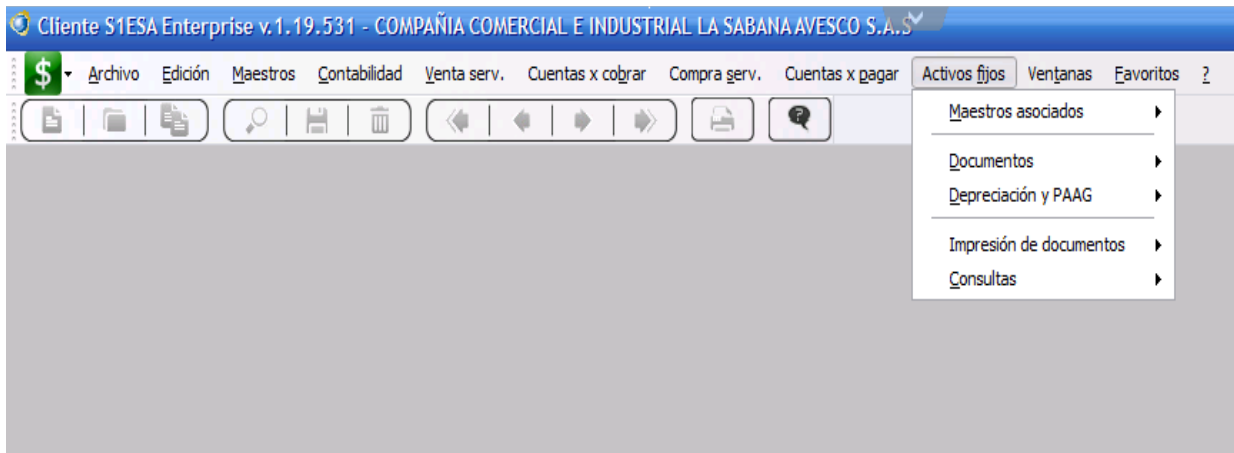
APÉNDICES

En los Apéndices A, B C, y D, encontrará una vista del sistema de ERP Siesa Enterprise con el que cuenta la compañía AVESCO actualmente; en dichas imágenes se muestra la ruta para acceder a la función de movimientos de activos fijos. Sobre dicha función es que se propone integrar el consolidado de congeladores a nivel nacional que se viene realizando manualmente.

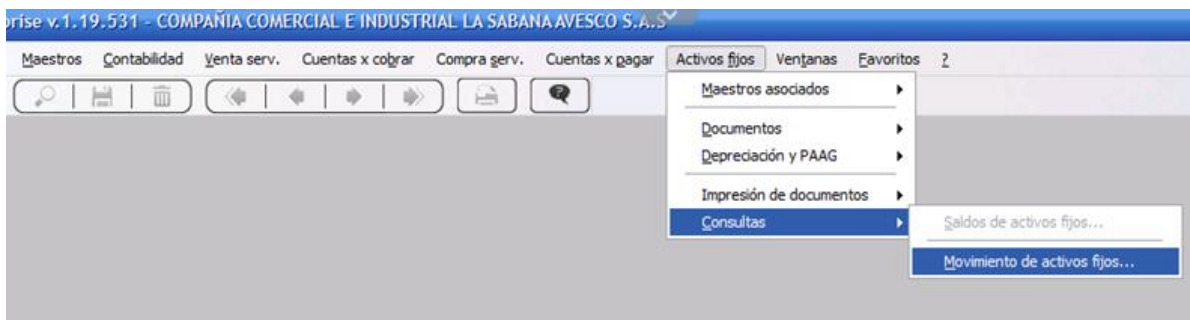
APENDICE A - Proceso para ingresar a la función de movimiento de activos fijos - Paso 1



APENDICE B- Proceso para ingresar a la función de movimiento de activos fijos - Paso 2



APENDICE C- Proceso para ingresar a la función de movimiento de activos fijos - Paso 3



APENDICE D- Proceso para ingresar a la función de movimiento de activos fijos - Paso 4

Filtro

Activo Fijo ...

Tipo inventario ...

C.O. ...

C.Costo ...

Estado PCGA: <Todos> Estado NIIF: <Todos>

C.O. docto ...

Tipo docto ...

Clase Docto: <Todos>

Fecha
Inicial: 27/11/2019
Final: 27/11/2019

Número
Inicial: 0
Final: 0

Consultar Limpiar

En los Apéndices E y F encontrará la vista previa de la hoja de base de datos de congeladores a nivel nacional integrada en el software Tableau y así mismo un ejemplo de un Dashboard (análisis gráfico) realizado a partir de la base de datos.

APENDICE E - Vista previa de la hoja de base de datos en el software Tableau

CONEXIONES: INVENTARIO CO...RAS AL 29 NOV

HOJAS: CONSOLIDADO TRADE MARKETING, TABLA DIN, TABLA DIN (2), TABLA DIN (3)

CONEXIÓN: En tiempo real, Extraer

FILTROS: Añadir

Ordenar campos: Orden de fuente de dato

Mostrar alias, Mostrar campos ocultos, 845 filas

REGIONAL	UNIDAD DE N...	CENTRO OPE...	CENTRO DE C...	UNIDAD DE N...	COMPañIA	EJECUTIVO	VENDEDOR	CIUDAD	BRANDEO / L...	RAZÓN 56
EJE CAFETERO	PROFESIONAL	113	300301	31	PCA	ADRIANA LEMUS	CHRISTIAN OROZ...	CARTAGO	IMANES	AGUIRRE
PACÍFICO	PROFESIONAL	114	300201	31	PCA	NIDIA GARZON	BETSY JULIETH ...	CALI	nulo	GUERRI
ANTIOQUIA	GEOGRAFICO	112	300203	33	PCA	Gloria Castriñon	Efrain Cardona	PEÑOL	BRANDEO FISICO	VILLA G
ANTIOQUIA	GEOGRAFICO	112	300203	33	PCA	GLORIA CASTRIL...	FIDEL OSWALDO ...	BELLÓ	BRANDEO FISICO	VARGAS
COSTA	MODERNO	117	300202	32	PCA	NIDIA CIFUENTES	NIDIA CIFUENTES	CARTAGENA	BRANDEO FISICO	ALMACI
COSTA	NO ASIGNADA	117	NO ASIGNADO	NO ASIGNADO	PCA	NO ASIGNADO	NO ASIGNADO	BARRANQUILLA	BRANDEO FISICO	ALMACI
COSTA	MODERNO	117	300202	32	PCA	NIDIA CIFUENTES	NIDIA CIFUENTES	CARTAGENA	BRANDEO FISICO	ALMACI
ANTIOQUIA	GEOGRAFICO	112	300203	33	PCA	GLORIA CASTRIL...	FIDEL OSWALDO ...	PUERTO BERRIO	nulo	BARRIE
PACÍFICO	GEOGRAFICO	114	300203	33	PCA	NIDIA GARZON	BETSY JULIETH ...	CALI	IMANES	RENDD
BOGOTÁ	GEOGRAFICO	111	300303	33	PCA	ADRIANA LEMUS	OSCAR AVILA	SOGAMOSO	IMANES	OCHOA
BOGOTÁ	GEOGRAFICO	111	300303	33	PCA	ADRIANA LEMUS	OSCAR AVILA	SOGAMOSO	IMANES	OCHOA

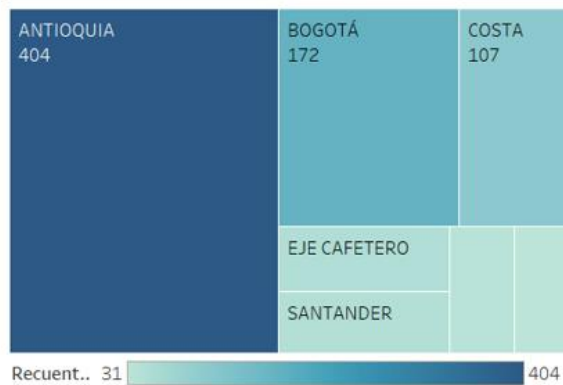
APENDICE F - Vista previa de Dashboard (Visualización de datos) en el software Tableau

Número de neveras por ejecutivo

Número de registros
3 241

EJECUTIVO	Número de registros
GLORIA CASTRILLON	241
NO ASIGNADO	148
ADRIANA LEMUS	113
NIDIA CIFUENTES	76
FLOR MARIA PARRA ..	46
LILIANA GARCIA	46
KARY ERAZO	40
MARIANA BOCANEG..	36
NIDIA GARZON	36
FRANKLIN BUILES	31
LEIDY RINCÓN	29
GLADYS PINTO	3

Número de neveras por regional



Localización de neveras por ciudad

