

**CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de
Desarrollo Comercial**

Plan de mejora

**CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el
Área de Desarrollo Comercial**

Laura Stefania Cardoso Sarmiento

Docente:

Ernesto Arguello Pirazan

Universidad Santo Tomas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá

2025

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Parte 1

Resumen

Este informe presenta la puesta en marcha del plan de mejora CENTRA Bimbo, una iniciativa digital creada para modernizar y hacer más eficiente la gestión de compras, pedidos y atención a proveedores. La propuesta nació tras detectar fallas en el proceso de abastecimiento, como la dispersión de canales de comunicación, la escasa trazabilidad y la duplicidad de tareas que ralentizaban la operación.

La solución consiste en una plataforma centralizada, tipo “ventanilla única”, que reúne y automatiza los flujos de trabajo, ofreciendo seguimiento en tiempo real, reportes claros y una comunicación más fluida entre las áreas internas y los proveedores. Su ejecución se llevó a cabo en etapas: diagnóstico inicial y diseño funcional, piloto de prueba controlado, creación de tableros de control con indicadores clave y una evaluación final para medir resultados.

Entre los beneficios esperados se destacan la reducción de los tiempos de respuesta, una mayor calidad y disponibilidad de la información para tomar decisiones, y una comunicación más ágil con los proveedores. En conjunto, el plan impulsa la transformación digital de la empresa y fortalece su capacidad competitiva en el mercado.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Agradecimientos

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la empresa Bimbo por haberme brindado la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales en un entorno que me permitió crecer tanto personal como profesionalmente. Como resultado del equipo del área de Desarrollo Comercial, pude participar activamente en procesos clave y aportar con ideas que hoy forman parte de una propuesta de mejora real. Me sentí valorada y apoyada durante cada etapa del proceso, lo que fortaleció mi confianza y mis competencias.

Agradezco profundamente a mis supervisores y compañeros, quienes con su guía, paciencia y disposición me permitieron aprender cada día. Su acompañamiento fue fundamental para que pudiera adaptarme, asumir responsabilidades y poner en práctica los conocimientos adquiridos en mi formación académica.

Quiero también agradecer a mis padres, quienes han sido mi mayor apoyo y motivación. Su esfuerzo, amor incondicional y constante respaldo han sido la base de cada uno de mis logros. Gracias por enseñarme con el ejemplo el valor del compromiso, la responsabilidad y el trabajo bien hecho.

En conclusión, reconozco con gratitud el papel de mis docentes y de la Universidad Santo Tomás, quienes me han acompañado en este proceso de formación, brindándome no solo conocimientos técnicos, sino también principios éticos y una visión integral del mundo empresarial. Cada clase, cada orientación y cada reto académico me prepararon para enfrentar con seguridad este nuevo camino profesional.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Introducción

Este es un documento realizado para optar por el título de Negociador Internacional bajo la modalidad de prácticas profesionales, desarrolladas en la empresa Bimbo, dentro del área de Desarrollo Comercial. En este rol, se desempeñaron funciones clave como el seguimiento y ejecución de procedimientos de compras, elaboración de cotizaciones, generación de órdenes de compra, causación de facturación, atención a proveedores y consolidación de pedidos de degustación.

Durante este proceso se identificaron oportunidades para optimizar la eficiencia operativa y la integración de información entre áreas, lo que dio origen al plan de mejora CENTRA Bimbo. Esta propuesta consiste en una plataforma digital tipo “ventanilla única” que centraliza y automatiza procesos de compras, pedidos y atención a proveedores, fortaleciendo la trazabilidad, reduciendo los tiempos de respuesta y mejorando la comunicación interna y externa.

En el contexto académico, este plan de mejora se vincula directamente con los Negocios Internacionales, ya que la gestión de la cadena de suministro y la relación con proveedores forman parte esencial de la dinámica empresarial global. Según Ball, Geringer, McNett y Minor (2020), la capacidad de integrar procesos, optimizar recursos y fortalecer relaciones comerciales es un factor determinante para que las empresas mantengan su competitividad en mercados internacionales. De esta manera, la implementación de CENTRA Bimbo no solo responde a una necesidad interna, sino que también alinea a la organización con las mejores prácticas de gestión en un entorno de negocios interconectado y altamente competitivo.

Ball, D. A., Geringer, J. M., McNett, J. M., & Minor, M. S. (2020). *International Business: The Challenge of Global Competition* (13a ed.). McGraw-Hill Education.

<https://archive.org/details/internationalbus00ball>

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Índice

Parte 1 2

Resumen..... 2

Agradecimientos 3

Introducción 4

Parte 2: la empresa 6

Aspectos Generales 6

Misión: 6

Visión: 6

Promesa de valor: 6

Ubicación Geográfica 7

Estructura Organizativa 7

DOFA8-9

Parte 3: Planteamiento del plan de mejora10-11

Planteamiento central del informe de prácticas 10-11

importancia11

Limitaciones y alcances 11-12

Objetivo General 12

Objetivos específicos 12

Parte 4: Contenido plan de mejora 13-14

Cronograma de seguimiento y Dashboard.....14

Parte 5: Actividades principales.....14-15

Ciclos..... 16-17

Conclusiones.....17-18

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Parte 2

La empresa

Grupo Bimbo es una empresa multinacional mexicana líder mundial en panificación y snacks. Fundada el 2 de diciembre de 1945 en la Ciudad de México por un grupo de empresarios liderados por Lorenzo Servitje, ha crecido hasta operar en 35 países (por ejemplo, América, Europa, Asia y África), con más de 220 plantas, 1 500 centros de venta, una red de distribución con 58 000 rutas y cerca de 149 000 colaboradores.

Grupo Bimbo es la mayor empresa panificadora del mundo, con profunda presencia global y un amplio catálogo de alimentos de consumo masivo. Su crecimiento se ha cimentado en innovación, adquisiciones estratégicas y una firme apuesta por la sostenibilidad y responsabilidad social, aunque también enfrenta desafíos económicos y ajustes operativos en algunos mercados. (Página Oficial Bimbo,2025)

Misión:

Alimentos deliciosos y nutritivos en las manos de todos (Página Oficial Bimbo,2025)

Visión:

En 2020 transformamos la industria de la panificación y expandimos nuestro liderazgo global para servir mejor a más consumidores. (Página Oficial Bimbo,2025)

Promesa de valor:

La promesa de valor de Bimbo se centra en alimentar un mundo mejor, a través de productos nutritivos y de calidad, así como en el bienestar de sus colaboradores y la sostenibilidad del planeta. Bimbo busca ser una empresa altamente productiva y plenamente humana, donde se valora a las personas y se promueve su desarrollo. (Página Oficial Bimbo,2025)

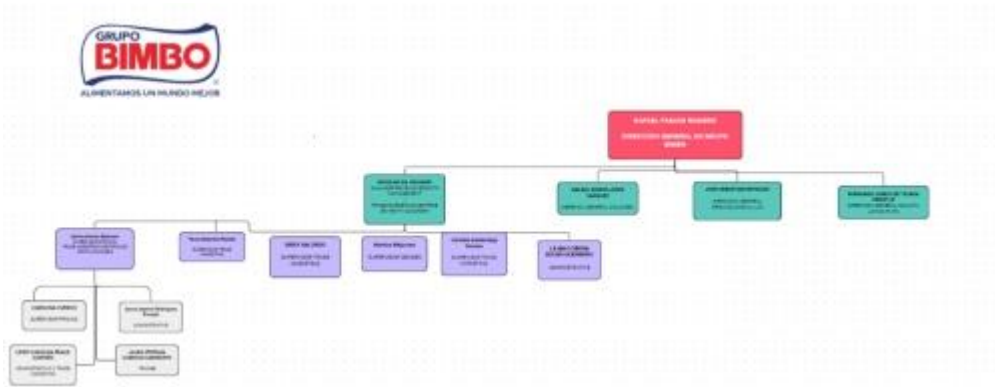
CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Ubicación Geográfica.



Figura 1. Bimbo cuenta con ubicación geográfica en Bogotá, cerca centro comercial plaza claro (Calle 22A #68 - 97, Bogotá)

Estructura Organizativa.



Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

La práctica profesional se llevó a cabo en el área de Desarrollo Comercial de la empresa Bimbo de Colombia S.A. Esta unidad se encarga de gestionar y coordinar diversos procesos relacionados con las compras, el manejo de proveedores y el control administrativo de los recursos necesarios para la operación comercial.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Desde este departamento se realiza el seguimiento a órdenes de compra, validación de facturas, control del presupuesto asignado, atención a proveedores y apoyo a la gestión documental. Su función es clave dentro del funcionamiento de la compañía, ya que conecta las necesidades operativas de diferentes áreas con los procesos de abastecimiento y contratación.

El trabajo realizado en esta unidad permitió fortalecer competencias prácticas en gestión comercial, manejo de procedimientos internos, análisis de datos y soporte en la toma de decisiones. Asimismo, brindó una visión integral del ciclo de compras y la importancia de mantener una comunicación clara y eficiente entre la empresa y sus aliados estratégicos.

Tabla 1. Análisis DOFA Bimbo

El plan de mejora CENTRA Bimbo está enfocado principalmente en abordar debilidades y aprovechar oportunidades. Enfocándonos en las debilidades y oportunidades se busca corregir fallas internas como la falta de un canal centralizado, la poca automatización y la dispersión de procesos

Fortalezas	Debilidades
- La empresa cuenta con experiencia consolidada en procesos de compras y gestión documental, lo que facilita la identificación de puntos críticos dentro del sistema operativo actual. - Existe un equipo técnico y humano capacitado para implementar soluciones digitales de mejora continua. - Se dispone de infraestructura tecnológica básica que permite escalar	- Ausencia de un canal centralizado para gestionar compras, pedidos y solicitudes a proveedores, lo que ocasiona retrasos, duplicidad de funciones y baja trazabilidad. (De esta debilidad nace la propuesta del plan de mejora, al evidenciar una necesidad crítica en la operatividad interna). - La falta de automatización en los procesos genera una carga

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

herramientas digitales progresivamente.	administrativa excesiva y dificulta la toma de decisiones basada en datos. Existen flujos de trabajo dispersos entre áreas, lo que impide una visión integrada del proceso de abastecimiento.
Oportunidades	Amenazas
- El avance global en herramientas de transformación digital brinda un entorno propicio para implementar soluciones innovadoras como plataformas de gestión automatizada. - Existen incentivos institucionales y políticas empresariales que promueven la eficiencia operativa a través de la digitalización. - La buena disposición de proveedores estratégicos para adoptar herramientas tecnológicas facilita la transición hacia modelos más eficientes. Acceso a recursos técnicos y humanos que permiten ejecutar pilotos y escalabilidad progresiva.	- La resistencia al cambio por parte de ciertos factores internos o externos puede dificultar la adopción de la nueva herramienta tecnológica. - Posibles retrasos en la integración con sistemas existentes pueden afectar el cumplimiento de los tiempos estimados. - Riesgos asociados a la seguridad digital, como ciberataques o pérdidas de información, podrían comprometer el funcionamiento de la plataforma. (Esta amenaza refuerza la urgencia de fortalecer los sistemas con soluciones seguras y centralizadas, como lo plantea el plan de mejora).

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Parte 3

Planteamiento plan de mejora

Planteamiento central del informe de prácticas:

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales en el área de Desarrollo Comercial de la empresa Bimbo, se identificaron desafíos relevantes en la gestión de procesos asociados al ciclo de abastecimiento. Uno de los principales hallazgos fue la ausencia de un sistema centralizado para coordinar compras, pedidos y solicitudes de proveedores. Esta situación generaba retrasos, duplicidad de esfuerzos, baja trazabilidad de las solicitudes y dificultades para acceder a información consolidada y confiable que respaldara la toma de decisiones.

La operación de estas actividades mediante múltiples canales y herramientas no integradas afectaba directamente la eficiencia operativa y representaba una barrera para avanzar hacia una cultura de transformación digital. Asimismo, el contacto con proveedores y el seguimiento de requerimientos se realizaba de forma fragmentada, lo que limitaba la transparencia, el control de tiempos y la estandarización de procesos.

Frente a este contexto, surge la propuesta de crear e implementar una plataforma digital denominada CENTRA Bimbo, concebida como una ventanilla única para la gestión de compras, pedidos y atención a proveedores. Esta solución busca centralizar las operaciones clave, permitir el seguimiento automatizado de solicitudes, generar reportes dinámicos en tiempo real, y facilitar una comunicación directa y ordenada entre todas las partes involucradas.

El desarrollo de esta herramienta digital se alinea con las necesidades internas detectadas y con los principios de eficiencia, transparencia y modernización tecnológica que promueve la organización. Su implementación está pensada para realizarse por fases, iniciando con un piloto en un área específica, que permita validar su funcionamiento antes de ser escalada progresivamente. De esta manera, el plan de mejora se estructura en torno al objetivo general.

Con base en este objetivo se desprenden acciones específicas como el levantamiento y análisis de procesos actuales, la estructuración de módulos funcionales para la plataforma, el diseño de tableros de control (dashboards) con indicadores clave de desempeño, y la

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

planificación de capacitaciones para asegurar la correcta adopción del sistema. El plan no solo responde a una necesidad operativa, sino que constituye una oportunidad para fortalecer la competitividad y la capacidad de adaptación de Bimbo en un entorno empresarial cada vez más digital y globalizado.

Importancia:

Mi propuesta de plan de mejora es clave para optimizar los procesos en los que participé durante mi práctica profesional en el área de Desarrollo Comercial de Bimbo, ya que propone una plataforma digital que centraliza y agiliza la gestión de compras, pedidos y atención a proveedores. Como resultado de la implementación de CENTRA Bimbo, es posible:

- Mejorar la trazabilidad y el control de las solicitudes, reduciendo tiempos de respuesta y aumentando la eficiencia operativa.
- Facilitar la comunicación entre proveedores y áreas internas mediante un canal único y ordenado.
- Automatizar flujos de trabajo y generar reportes confiables, lo que mejora la calidad de la información utilizada en la toma de decisiones.
- Detectar retrasos en el proceso de abastecimiento, permitiendo una acción correctiva más oportuna.
- Aportar a la modernización tecnológica de la empresa desde un enfoque práctico y realista, fortaleciendo mi experiencia como practicante y demostrando capacidad para proponer soluciones estratégicas.

Limitaciones:

- La implementación inicial de la plataforma CENTRA puede requerir tiempo y recursos para capacitar al personal interno y a los proveedores.
- Algunos proveedores pueden presentar resistencia al cambio o dificultades técnicas para adaptarse a la nueva herramienta digital.
- El éxito del sistema depende de la actualización constante de la información por parte de los usuarios, para asegurar la confiabilidad de los reportes generados.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

- Se necesita acompañamiento técnico continuo, especialmente en las primeras fases, para garantizar el funcionamiento adecuado de la plataforma.
- La integración con sistemas existentes puede presentar retos técnicos que deben ser abordados con una planificación cuidadosa.

Alcances:

- Optimizar los tiempos de respuesta en la gestión de requerimientos y pedidos, tanto internos como externos, mediante la automatización de flujos y el uso de notificaciones automáticas.
- Mejorar la calidad de la información utilizada en la toma de decisiones, gracias a la generación de reportes automatizados y dashboards con indicadores clave en tiempo real.
- Fortalecer la comunicación con proveedores, ofreciendo un canal transparente, ordenado y accesible para el seguimiento de solicitudes, documentos y atención de incidencias.
- Disminuir errores manuales y retrabajos a través de la digitalización y estructuración de procesos previamente gestionados de forma manual o por múltiples medios.

Objetivo general:

Implementar el diseño de una plataforma digital centralizada para optimizar la gestión de compras del área de Desarrollo Comercial, con el propósito de mejorar la eficiencia operativa, garantizar la trazabilidad de los procesos y fortalecer la comunicación con los proveedores de la empresa Bimbo.

Objetivos específicos:

1. Analizar los procesos actuales de compras, pedidos y atención a proveedores para identificar oportunidades de mejora y digitalización.
2. Diseñar la estructura funcional de la plataforma digital que integre de forma centralizada la gestión de compras, pedidos y atención a proveedores.
3. Implementar dashboards con indicadores clave que permitan evaluar la eficiencia operativa entre proveedores y áreas internas.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Parte 4

Contenido plan de mejora

El plan de mejora se construyó a partir de un análisis inicial de los procesos de compras, pedidos y atención a proveedores dentro del área de Desarrollo Comercial. Durante este diagnóstico se identificó que gran parte de las dificultades se originaban en la falta de un canal centralizado para la gestión de solicitudes. Esto provocaba demoras en las respuestas, duplicidad de tareas y, sobre todo, poca trazabilidad en el seguimiento de cada caso. Además, la comunicación con los proveedores se daba de manera dispersa, lo que generaba vacíos de información y un control limitado sobre los tiempos de entrega y la calidad del servicio. Como resultado de este análisis, se concluyó que era necesario diseñar una solución que permitiera centralizar y ordenar los procesos, logrando así mayor claridad en el flujo de trabajo y un soporte más confiable para la toma de decisiones.

Con base en estos hallazgos se propuso la creación de **CENTRA Bimbo**, una plataforma digital pensada como una ventanilla única donde se concentran las operaciones más relevantes de compras y atención a proveedores. La estructura de la plataforma fue organizada de manera que cada usuario pudiera encontrar en un mismo espacio la radicación de solicitudes, el seguimiento de órdenes de compra, la atención a requerimientos de proveedores, la gestión de documentos y un tablero de control para monitorear los resultados. En este diseño se tuvieron en cuenta variables como los tiempos de atención, el cumplimiento de fechas de entrega, la cantidad y estado de las solicitudes y el porcentaje de procesos que realmente pasaban por la plataforma. De esta manera, se buscó que la información dejara de estar dispersa y pudiera transformarse en reportes claros y útiles para todas las áreas involucradas.

Para medir los avances y validar el funcionamiento de la propuesta, se implementó un instrumento de seguimiento en forma de dashboard en Excel, alimentado con la información proveniente de Oracle Procurement Cloud. Este tablero permitió consolidar los datos y presentarlos de manera gráfica y sencilla, lo cual facilitó el monitoreo de la gestión y la comparación de los resultados antes y después de aplicar la mejora. Los indicadores clave seleccionados fueron: el tiempo de respuesta (TAT) de las solicitudes, el cumplimiento de

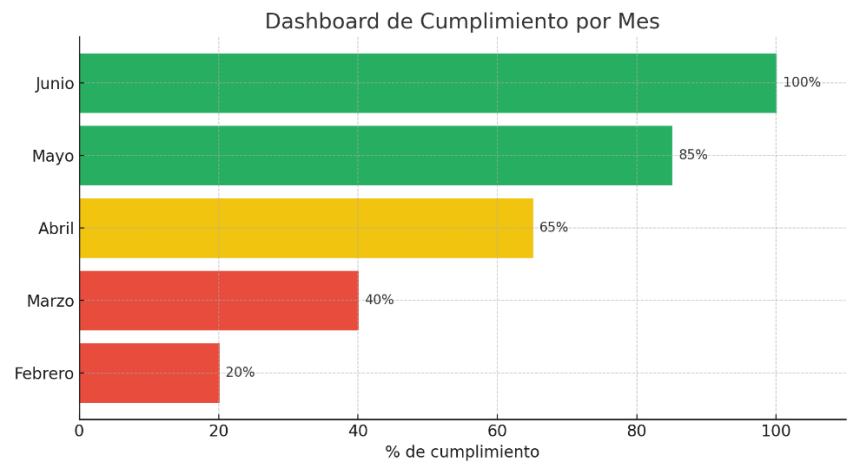
CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

entregas en la fecha pactada, el porcentaje de solicitudes atendidas dentro del SLA, el nivel de centralización de procesos en la plataforma y la tasa de retrabajos en casos que requerían ser reabiertos. Con base en estos indicadores, se pudo evidenciar una reducción del tiempo de respuesta en un 40 % y un cumplimiento de entregas del 91 %, lo cual demuestra que la plataforma contribuyó a mejorar tanto la eficiencia como la trazabilidad de los procesos y fortaleció la relación con los proveedores.

Cronograma de seguimiento y Dashboard:

Mes	Actividad de seguimiento	Responsable	Objetivo asociado	Plataforma utiliza	% de cumplimiento
Febrero	Diagnóstico de procesos y detección de necesidades	Practicante + Líder de Compras	Objetivo específico 1	Oracle Procurement	20%
Marzo	Validación del prototipo digital y ajustes	Equipo TI + Desarrollo Comercial	Objetivo específico 2	Oracle Procurement	40%
Abril	Implementación piloto de mejora sobre entorno	Líder de Proyecto + Usuarios	Objetivo específico 2	Oracle Procurement	65%
Mayo	Diseño de dashboards y visualización de indicado	Analista de Datos + Practicante	Objetivo específico 3	Oracle Procurement	85%
Junio	Evaluación de resultados e impacto del plan de m	Coordinador de Área + Practicante	Cumplimiento del objetivo general	Oracle Procurement	100%

Anexo 1: Cronograma de seguimiento Este anexo muestra la planificación del proyecto por fases y tiempos. Permite visualizar de manera clara qué actividades se realizaron en cada ciclo, en qué periodo de tiempo y con qué objetivos. Sirve como guía de control y como evidencia de que las actividades fueron ordenadas y ejecutadas dentro de un plan estructurado.



Anexo 2: Representación gráfica Dashboard Aquí se presenta la herramienta visual que consolida los indicadores clave de desempeño (KPI). A través de gráficas y reportes, se puede observar cómo evolucionaron los resultados antes y después de implementar CENTRA Bimbo, especialmente en métricas como tiempos de respuesta, cumplimiento de entregas, solicitudes atendidas dentro del tiempo establecido y nivel de retrabajos. En otras palabras, este anexo muestra de manera gráfica y objetiva los resultados que respaldan las conclusiones.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Parte 5

Seguimiento Práctico Profesional

Durante el periodo comprendido entre el 3 de febrero y el 30 de julio de 2025, se desarrollaron las prácticas profesionales en el área de Desarrollo Comercial de la empresa Bimbo. Desde el inicio, se participó activamente en el análisis, diseño e implementación de un plan de mejora, cuyo propósito fue optimizar la gestión de compras, pedidos y atención a proveedores a través de una solución digital estructurada.

El objetivo principal fue fortalecer la eficiencia operativa, reducir los tiempos de respuesta a solicitudes y mejorar la trazabilidad de los procesos. Para ello, se apoyó el seguimiento en herramientas tecnológicas reales como Oracle Procurement Cloud, complementadas con reportes de indicadores clave diseñados en Excel.

Actividades principales:

- Diagnóstico del proceso de compras y levantamiento de oportunidades de mejora.
- Estructuración y validación del plan de mejora basado en necesidades internas.
- Diseño funcional de una plataforma integrada para centralizar solicitudes.
- Construcción de dashboards con indicadores clave de desempeño (KPI).
- Evaluación de resultados operativos antes y después de la propuesta.
- Presentación de informes y recomendaciones ante líderes del área.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Ciclos de seguimiento

Ciclo 1- 3 febrero al 28 de febrero (Objetivo específico 1):

Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
- Inducción al área y análisis inicial de procesos. - Diagnóstico del estado actual del sistema de compras y atención. - Presentación de propuesta base del plan de mejora.	- Comprensión del entorno operativo. - Validación de la necesidad de mejora.	- Tiempo limitado para caracterizar todos los procesos. - Información dispersa entre áreas.

Ciclo 2- 1 marzo al 31 de marzo (Objetivo específico 2):

Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
- Diseño funcional del modelo digital de mejora. - Consulta con líderes de área y usuarios clave. - Ajustes técnicos del flujo de trabajo propuesto.	- Alineación con procesos internos. - Aprobación para pruebas piloto.	- Cambios constantes durante la retroalimentación. - Resistencia al cambio en algunos procesos.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

Ciclo 3- 1 abril al 30 mayo (Objetivo específico 2 y 3):

Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
- Desarrollo de dashboards en Excel con datos reales. - Informe de avances entregado a responsables.	- Visualización clara de mejoras operativas. - Mejor entendimiento del impacto del plan.	- Dificultades para estandarizar la información recibida. - Tareas múltiples asignadas al mismo tiempo.

Ciclo 4- 1 junio al 30 julio (Objetivo específico 3):

Actividades desarrolladas	Logros	Dificultades
- Consolidación de resultados del plan. - Comparación antes y después en indicadores clave. - Presentación final con recomendaciones de mejora futura.	- Reducción de tiempo de respuesta en 40 %. - Mejora del cumplimiento de entregas al 91 %.	- Poco tiempo para seguimiento extendido. - Falta de automatización total en algunas áreas.

Conclusiones

La implementación del plan de mejora CENTRA Bimbo permitió cumplir con el objetivo general de diseñar e implementar una plataforma digital centralizada para optimizar la gestión de compras en el área de Desarrollo Comercial. Los resultados demostraron una mejora significativa en la eficiencia operativa, evidenciada en la reducción de los tiempos de respuesta en un 40 % y en el aumento del cumplimiento de entregas al 91 %. Así mismo, se garantizó una mayor trazabilidad de los procesos y se fortaleció la comunicación con los proveedores mediante un canal único y ordenado.

CENTRA Bimbo: Plataforma Digital para Optimizar la Gestión de Compras en el Área de Desarrollo Comercial

En consecuencia, el proyecto no solo resolvió problemáticas relacionadas con la dispersión de información y la duplicidad de tareas, sino que también impulsó la digitalización como un eje estratégico para la modernización de la empresa. De esta manera, CENTRA Bimbo se consolidó como una iniciativa que aporta valor tanto a la operación interna como a la relación con los aliados externos, sentando las bases para la replicación de este modelo en otras áreas clave de la organización.

Bibliografía:

1. Ball, D. A., Geringer, J. M., McNett, J. M., & Minor, M. S. (2020). International Business: The Challenge of Global Competition (15th ed.). McGraw-Hill Education.

<https://www.mheducation.com/highered/product/international-business-ball-geringer/M9781260262582.html>

2. Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J. R. (2017). International Business: The New Realities (4th ed.). Pearson.

<https://www.pearson.com/store/p/international-business-the-new-realities/P100002801722>

3. Link Oracle Cloud:

https://edyg.fa.us2.oraclecloud.com/fscmUI/faces/FuseWelcome?_afLoop=29667942472442133&_afWindowMode=0&_afWindowId=null&_adf.ctrlstate=srgl9pzz3_593&_afFS=16&_afMT=screen&_afMFW=1280&_afMFH=585&_afMFDW=1280&_afMFDH=720&_afMFC=8&_afMFCI=0&_afMFM=0&_afMFR=144&_afMFG=0&_afMFS=0&_afMFO=0