

PLAN DE MEJORA PROYECCIÓN AGING DELL

TATIANA SIERRA BORDA

COD:2238215

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

BOGOTA D.C.

2022

PLAN DE MEJORA PROYECCIÓN AGING DELL

TATIANA SIERRA BORDA

COD:2238215

DOCENTE TUTOR

YESID ALBERTO OCHOA HERNÁNDEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C.

2022

RESUMEN

El siguiente trabajo tiene como objetivo proponer y diseñar un plan de mejora a la empresa Ingram Micro sobre la optimización de Aging (Envejecimiento de producto), utilizando herramientas como SAP, Excel y Power BI, con el fin de mostrar la información proyectada de manera más dinámica y sencilla para su entendimiento.

Inicialmente, el trabajo se dividirá en 5 partes; la primera hablará un poco de la empresa y la matriz DOFA; la segunda parte tratará del planteamiento del plan de mejora partiendo de las debilidades y amenazas del proyecto así como los alcances y las limitaciones que se desarrollaron durante la práctica profesional, también se encontrarán los objetivos propuestos; en la tercera parte se encontrará todo el contenido y desarrollo del proyecto donde se señala que la idea será plasmada en una de las marcas de la compañía DELL TECHNOLOGIES. Esto implica descargar un archivo en Excel y analizar las columnas con los datos compartidos por parte del equipo de BI (Business Intelligence- Área encargada del análisis de datos), agregar nuevas columnas que ayuden a sistematizar la información generando un nuevo cuadro con la información necesaria para el seguimiento de Aging. Luego de esto, se propone subir el archivo a Power BI, con el fin de replicar el proceso en las demás marcas de Ingram Micro, cabe señalar que esta última parte del trabajo es un proyecto a largo plazo que se dejará plasmado en el trabajo; en la cuarta parte se hablará del seguimiento que se tuvo durante la práctica profesional y los objetivos logrados. Finalmente, la quinta parte, donde se encontrará un glosario con algunos términos señalados en el trabajo.

Abstrac

The objective of the following work is to propose and design an improvement plan, for the company Ingram Micro, on the optimization of Aging (Product Aging), using tools such as SAP, Excel and Power BI, in order to show the projected information of more dynamic and simple way for your understanding.

Initially, the work will be divided into 5 parts; the first will talk a little about the company and the SWOT matrix; The second part will deal with the approach of the improvement plan based on the weaknesses and threats of the project as well as the scope and limitations that were developed during the professional practice, the proposed objectives will also be found; In the third part you will find all the content and development of the project where it is indicated that the idea will be

embodied in one of the brands of the DELL TECHNOLOGIES company. This involves downloading an Excel file and analyzing the columns with the data shared by the BI team (Business Intelligence- Area in charge of data analysis), adding new columns that help systematize the information by generating a new table with the necessary information. for monitoring aging. After this, it is proposed to upload the file to Power BI, in order to replicate the process in the other Ingram Micro brands, it should be noted that this last part of the work is a long-term project that will be reflected in the work; In the fourth part, the follow-up that was carried out during the professional practice and the objectives achieved will be discussed. Finally, the fifth part, where will find a glossary with some terms indicated in the work.

AGRADECIMIENTO

En primera medida quiero agradecerle a Dios por guiarme hasta lo que soy y he hecho hoy en día, pues sin la mano de él esto no sería posible. De la misma manera, quiero agradecerles a mis papás y a mí hermano por siempre apoyarme en todo, gracias al esfuerzo que ustedes han hecho padres hoy su hija menor se gradúa y no saben lo orgullosa que me siento de poderles dar este gran logro, gracias a mi esposo por también hacer parte de este proceso y hoy me siento muy feliz al compartir con él una etapa más de mi vida.

Así mismo, agradezco a la universidad donde me permitieron convertirme en una profesional integral, gracias a todos los docentes, tutor y compañeros académicos y laborales que hicieron parte de este camino pues me formaron, apoyaron e impulsaron en el camino profesional. Gracias a cada uno de ustedes por hoy cumplir este gran sueño, ser profesional en Negocios Internacionales.

- *Tatiana Sierra Borda*

INTRODUCCIÓN

A menudo, los productos en inventario son una gran dificultad cuando se estancan y no salen a la venta. Esto, sucede por diferentes razones, algunas de estas pueden ser, por ejemplo, que el mercado pide nuevas tecnologías, la competencia lo vende a precio mucho más bajo o los consumidores prefieren otra marca u otro mayorista. De este modo, el proyecto se enfocará en dar un seguimiento más detallado y rápido del envejecimiento de inventario o más conocido en la empresa (Ingram Micro) como Aging, con el fin de saber cuáles productos o materiales están teniendo prioridad de evacuación y lograr que las pérdidas monetarias de cada producto no sean tan altas.

Semanalmente, el equipo que analiza los datos de la empresa (Equipo de BI) envía un correo con un archivo en Excel y una foto de cómo va la reserva del mes anterior frente al mes actual (Ver anexo 1) sin embargo, este Excel no muestra un seguimiento detallado de cuanto impactará cada material en la reserva, ni lleva un compromiso semanal y la foto que envían no es entendible para cualquier persona. Siendo así, se espera generar nuevas columnas en el archivo inicial, que envía BI, haciendo comparaciones entre las cantidades que están en bodega (Inventario), las cantidades vendidas y los compromisos de liberación, con el objetivo de tener un control diario de estos materiales. La idea, no es solamente que se aplique para la marca Dell, sino que posteriormente sea aplicado para las demás marcas; por eso se quiere transferir la nueva base de datos a Power BI con el fin de analizar los datos de la reserva de una manera más rápida, fácil y comprensible.

INDICE	PAG.
1. LA EMPRESA	9
1.1 Aspectos Generales de Ingram Micro	10
1.1.1 Misión, Visión y Valores de Ingram Micro	10
1.1.2 Ubicación Geográfica.....	11
1.1.3 Estructura Organizativa	12
1.1.4 Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	12
1.1.4.1 Análisis DOFA.....	13
1.1.4.2.1 Fortalezas.....	13
1.1.4.2.2 Oportunidades.....	14
1.1.4.2.3 Debilidades.....	14
1.1.4.2.4 Amenazas.....	14
2. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	14
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales (Partiendo de los puntos 1.1.4.2.3 Debilidades y 1.1.4.2.4 Amenazas).	15
2.2 La importancia limitaciones y alcances.....	15
2.3 Objetivo General.....	17
2.3.1 Objetivos Específicos.....	17
3. CONTENIDO PLAN DE MEJORA.....	17
3.1 Propuesta de Mejora.....	17
3.2 Conclusiones.....	24
3.3 Bibliografía.....	24

3.4 Anexos.....	26
4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	28
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización.	28
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes.	28
4.1.1.1. Ciclo 1.....	29
4.1.1.2. Ciclo2.....	29
4.1.1.3. Ciclo 3.....	30
4.1.1.4. Ciclo 4.....	30
5. GLOSARIO	31

DESARROLLO

1. LA EMPRESA

1.1 Aspectos Generales

INGRAM MICRO

Esta empresa multinacional con sede principal en Irvine -California y fundada en 1979, es la encargada de la distribución de tecnología o TIC (Tecnología de la información y la comunicación) a nivel mundial. En el 2012 llegaron a Colombia y hasta la fecha se han posicionado como una de las mejores empresas para trabajar debido al constante esfuerzo y dedicación por parte de quienes la componen (clientes internos y externos) ofreciendo un portafolio lleno de comercio electrónico, plataformas, productos, software – hardware y soluciones avanzadas en la nube siendo el mejor mayorista que ofrece una experiencia única y completa en los 160 países que está presente. (Ingram, 2019)

Partiendo de lo anterior, Ingram Micro cuenta con más de 90 marcas tecnológicas entre las cuales esta Xiaomi, Xerox, Toshiba, Samsung, Lenovo, Intel, Hp y Dell Technologies. El plan de mejora se realizó para esta última marca como Sales Operation Dell.

El objetivo general del cargo es apoyar la labor comercial y generación de nuevos negocios en las 3 líneas de la Unidad de negocios Dell (Client, S&S Servers, Valor), a través del apoyo operativo para los Gerentes de Producto, permitiéndoles mayor disponibilidad de tiempo para realizar la labor comercial.

1.1.1 Misión, Visión y Valores.

MISIÓN

Ser un socio indispensable en los negocios, siendo el vínculo más valioso entre nuestros fabricantes y clientes. Contribuimos significativamente al crecimiento y a la rentabilidad de una manera que es difícil de imitar o sustituir. (Ingram,s.f)

VISIÓN

Con Ingram Micro, el mundo hará realidad la promesa de la tecnología. Ingram Micro brinda el mejor modo de ofrecer tecnología al mundo. (Ingram Micro,S.F)

VALORES



Ingram Micro (SF). Sobre Nosotros. Ingram Micro. <https://es.ingrammicro.eu/about-us/sobre-nosotros>

1.1.2 Ubicación Geográfica.

- **Dirección: Avenida Cra 7 No. 155C-30 Torre E Piso 39, Edificio North Point | Bogotá**

1.1.3 Estructura Organizativa



1.1.4 Departamento en el que se desarrolla la práctica

Departamento de **Soluciones Avanzadas** (Unidad más enfocada al sector de Software), es el área operativa de la marca Dell en Ingram donde se encuentra el cargo de Sales Operation Dell Colombia.

Los roles y responsabilidades del cargo:

- ✓ Responsable de la revisión del informe semanal de ventas que se debe enviar a Dell, con la facturación de las 3 líneas de negocios, que contenga data correcta, usuarios finales,

calidad de información dentro de los horarios establecidos por el Vendor (antes de las 2:00 p.m.), así como los inventarios de la marca.

- ✓ Seguimiento semanal al cumplimiento del compromiso de Aging de inventario en las 3 líneas de negocios.
- ✓ Enviar al equipo de la BU, el informe de inventario por las líneas de negocios, informando permanentemente los avances en ventas o nuevos ingresos de productos.
- ✓ Apoyar la creación de materiales de las 3 líneas de negocios.
- ✓ Gestionar la PR (Purchase Request) con el área de compras.
- ✓ Consecución de facturas del vendor de negocios entregados directamente al usuario final, para que fluyan el proceso de facturación semanal.
- ✓ Solicitud de VGR para los CTO o B2B al área compras.
- ✓ Reporte de AIF o proceso de protecciones para el vendor.
- ✓ Actualización de precios en página web.
- ✓ Informes de las campañas de mercadeo de las 3 líneas.
- ✓ Informes de ventas semanales con análisis de cumplimiento de las variables de cobertura, mix On line y regiones.

Partiendo de lo anterior, el plan de mejora se va a enfocar en el segundo ítem (Seguimiento semanal al cumplimiento del compromiso de Aging de inventario en las 3 líneas de negocios). Esto hace referencia a dar un seguimiento detallado de cuantos productos en envejecimiento hay en la bodega, lo que puede generar perdidas para la empresa si los materiales no se liberan de manera rápida.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

1.1.4.2.1 Fortalezas.

- Seguimiento semanal sobre el estado de cada *material* que tiene Aging.
- Conocimiento sobre los materiales que tienen pronta evacuación.
- Posibilidad de tener menores perdidas monetarias de la BU.
- Procesos automatizados bajo un mismo lenguaje.
- Oportunidad de ingresar la plantilla a *Bilsón 2.0*.

1.1.4.2.2 Oportunidades.

- Mercado demandante con alto crecimiento de nuevas tecnologías
- Transición a tecnología 5G volviendo a Colombia un país innovador y avanzado en las TIC, ayudando a sectores energéticos, salud etc. (Portafolio, 11.11.2022)
- Con la pandemia el teletrabajo tomo más fuerza y llegó para quedarse. Las empresas hoy en día deben implementar la modalidad Home OFFICE suministrando el equipo completo para que los empleados puedan desarrollar sus labores de manera adecuada y eficiente, demandando tecnologías de punta que cumplan con las necesidades básicas de conectividad.

1.1.4.2.3 Debilidades

- Falta de automatización de procesos.
- Bajo seguimiento por parte de las Bu del compromiso de liberación Aging.
- Desconocimientos de la información proyectada
- Desconocimiento de los materiales con mayor prioridad de evacuación.

1.1.4.2.4 Amenazas

- Competencia desleal o dumping.
- TRM bursátil afectando a los productos importados.
- El mercado deja de consumir ciertos productos.

2. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales (Partiendo de los puntos

1.1.4.2.3 Debilidades y 1.1.4.2.4 Amenazas)

Cuando se empezó a desarrollar este proyecto, se requería de una persona que entendiera y diera un seguimiento semanal de cómo iba el Aging, siendo este uno de los factores más importantes

que maneja la empresa, para saber que productos están generando mayor reserva en bodega por falta de venta.

Una de las principales funciones, era lograr entender el reporte de Aging que el equipo de BI enviaba en un correo (Anexo 1), donde adjuntaba un Excel y una foto de la reserva del mes anterior frente al mes actual, mostrando como se vería la reserva con las proyecciones de ventas actuales y proyecciones sin ventas. Sin embargo, se encontró que la foto y el archivo de Excel adjunto eran poco entendibles para los demás empleados, y no tenía ningún seguimiento detallado de cada material, y no se entendía como se sacaba la información para reflejar los resultados proyectados en la imagen.

Esto evidencia la necesidad de mejorar el diseño de este reporte, a través del anexo de nuevas columnas que darán un mayor seguimiento a cada material en envejecimiento (Ver anexos 2-3 & 4), dando como resultado un cuadro que mostrará la reserva inicial, el compromiso de liberación generado por la Bu, la liberación ejecutada cada día y cuál sería la reserva final de mes (Ver Anexo 5); mostrando una información más dinámica y entendible para cualquier persona.

Finalmente, se dejará como propuesta subir este archivo al portal de Power BI mostrando diariamente reportes gráficos (Ver anexo 7) donde se visualice cómo va la reserva actual, el compromiso y la liberación ejecutada. Esto se podrá visualizar mediante un link que envía el equipo de BI al correo electrónico corporativo.

2.2 La importancia limitaciones y alcances

Este proyecto ayudará a mejorar el seguimiento de los materiales en envejecimiento mostrando a detalle, cuales materiales requieren mayor importancia de evacuación y cuanto % de reserva tienen. De igual manera, el nuevo cuadro diseñado generará una visibilidad más completa sobre cómo va está de una forma más creativa y legible.

Por otro lado, se encontraron ciertas limitaciones como el tiempo para la creación de las nuevas columnas, la búsqueda de información y las capacitaciones para que los datos se mostraran correctamente sin alterar resultados y el manejo de la herramienta SAP. Así mismo, el trabajo no se puede completar al 100%, ya que los únicos que están autorizados para subir, modificar o cambiar la información en Power Bi es el equipo de análisis de datos, por esto, el proyecto se

ejecutará hasta cierto punto (Ver anexo 5) lo demás si la empresa lo desea se hará cargo de subir este formato a la plataforma.

No obstante, es importante resaltar el trabajo en equipo que permitió el desarrollo de este proyecto, teniendo grandes conocimientos y reconocimientos por parte de la BU y otros gerentes de diferentes marcas, esto se conoce como **Esprit de Corps**, principio de Fayol donde la unión hace la fuerza el cual destaca la importancia del trabajo en equipo y la comunicación para lograr los objetivos (Administración: Una perspectiva global y empresarial, Cap 1, Pg 18)

Por último, el proyecto se realizó hasta el diseño del cuadro (Anexo 5) y se deja en fase de propuesta la implementación del nuevo formato en la herramienta de Power BI, con el fin de que cada marca de Ingram Micro tenga visibilidad diaria de cómo va su reserva, ver si el compromiso en el que quedaron está siendo equitativo con lo que realmente deben liberar y cuanta reserva diaria llevan, esto generará mayor compromiso y seguimiento del Aging de las marcas, mostrando resultados posibles y proyectados como se muestra en las gráficas. (Ver Anexo 7.)

2.3 Objetivo General

- ✓ Ejecutar la optimización del proceso de Aging por medio de la utilización de herramientas SAP, Excel y Power BI con el fin de mostrar la información proyectada de manera más dinámica y sencilla para su entendimiento, logrando dar un seguimiento detallado de manera semanal y mensual al inventario que se encuentra con más días de envejecimiento.

2.3.1 Objetivos Específicos

- ✓ Diseñar una platilla en Excel donde se muestre semana a semana las ventas y las liberaciones de inventario en Aging (Envejecimiento) por medio de la utilización de SAP y Excel.
- ✓ Relacionar la información de la base de datos de Excel con la herramienta de Power BI.
- ✓ Establecer un nuevo reporte por medio de graficas y datos sencillos en Power BI

- ✓ Garantizar la generación de reportes semanales sobre como es el estado del inventario y del compromiso que ha liberado la BU.

3. CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora.

Para comenzar, el equipo de BI envía un correo con la información de cómo inicia la reserva y como posiblemente puede terminar. Este correo tiene adjunto una imagen donde refleja la reserva que tiene cada marca y un Excel donde se puede encontrar las siguientes columnas:

- La marca
- Material: Este es el código por el que Ingram Miro reconoce cada producto.
- Descripción del material
- Cantidad de producto en inventario.
- Valor de la reserva
- Valor del inventario
- Días acumulados de cada material en bodega, estos pueden estar entre 0 a 451 días en reserva.
- % de reserva que tiene cada material.
- La nueva reserva que se tendrá posterior pase 60 días.
- Ventas Diciembre
- Comentarios de pronta evacuación en los materiales que tienen más de 121 días en reserva.
- Compromiso mensual de venta del mes.

Correo enviado

Proyección Aging INGRAM - Cierre Octubre



Proyección Aging Noviembre 2022.xlsx
303 KB

Buenas noches:

Les comparto el cierre de aging de Octubre.

Recuerden enviarme sobre el archivo adjunto de **Proyección Aging Noviembre** el mejor estimado de ventas en **unidades en la**

columna Venta Noviembre de los productos que se encuentran con aging superior a 60 días y así para poder simular el escenario de E&O para Noviembre:

Aging Cierre Octubre:

Vendor Group	VENDOR1	Reserva Septiembre	Reserva Octubre	E&O Actual	E&O Sin Venta	E&O Con Venta	Evolución v.s. Proyección E&O
Cisco		\$	\$	\$	\$	\$	0
Claro		\$	\$	\$	\$	\$	0
Dell/EMC		\$	\$	\$	\$	\$	0
Dell Stock & Sale		\$	\$	\$	\$	\$	0
Dell Client AIO		\$	\$	\$	\$	\$	0
Dell Client Notebook		\$	\$	\$	\$	\$	0
Dell Client Desktop		\$	\$	\$	\$	\$	0
Security	JUNIPER	\$	\$	\$	\$	\$	0
	PALO ALTO	\$	\$	\$	\$	\$	0
	entbure	\$	\$	\$	\$	\$	0

Fuente IngramMicro (3/11/22). Outlook Ingram Micro.

Excel adjunto

Marca	Material	Material Description	Cantidad	Valor Reserva	Valor Inventar	Nuevo Bucket	Nueva Reserva	Nueva Reser	E&O Diciem	Comentario	Compromiso de Venta Diciembre

Fuente IngramMicro (3/11/22). Outlook Ingram Micro.

No obstante, esta información no es fácil ni clara de entender, pues es sencillo enviar una imagen con las cifras proyectadas de cómo se verá la reserva de Aging a fin de mes, pero no se sabe ni se muestra el proceso para llegar a estos resultados. Por ende, se decide anexar nuevas columnas para dar un seguimiento detallado de cada material y saber de dónde salen estos resultados mostrando al final la generación de un cuadro donde se resume de manera fácil y sencilla los movimientos de Aging.

Para empezar, se crean y se anexan las siguientes columnas al archivo inicial:

- Teniendo en cuenta el número de semanas que hay en cada mes, se crean de 4 o 5 columnas con las ventas de cada semana, más otra columna que muestre el total de ventas reales del mes, estas ventas se descargarán de la herramienta SAP.

Comentario	* VENTAS 11xW01	* VENTAS 11xW02	VENTAS 11 x W03	VENTAS 11xW04	VENTAS 11xW05	Total Ventas NOV
PRIORIDAD DE EVACUACIÓN						

Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda

*Ventas 11xW01= Ventas del mes de Noviembre de la Semana 1

* Ventas 11xW02= Ventas del mes de Noviembre de la Semana 2

- Teniendo en cuenta el número de semanas que hay en cada mes, se crean seguidos de las columnas de venta, 4 o 5 columnas con el compromiso de cada semana, más otra columna que muestre el compromiso mensual que acordó la BU

COMPROMISO 11xW01	COMPROMISO 11xW02	COMPROMISO 11xW03	COMPROMISO 11xW04	COMPROMISO MENSUAL

Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda

- Después, se genera otra columna que señala el porcentaje % de cumplimiento. Esto se hace por medio de la formula = $total\ ventas / compromiso\ mensual$.

CUMPLIMIENTO DE NOVIEMBRE
100%
90%
0%

Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda

Estas columnas se hacen para llevar un seguimiento real del compromiso vs las ventas reales que se llevan, con el fin de saber si el compromiso está siendo coherente con las ventas o se debe ajustar. Luego de estas, se crean otras columnas como:

- Valor nueva reserva por unidad: Que es el valor de la *nueva reserva* / la *cantidad* de inventario que se tiene de dicho material. Con el fin de pronosticar cual será el valor de reserva que tendrá cada uno de estos luego que se cumplan los 60 días.
- Compromiso de liberación de la nueva reserva: Este es el valor que sale del *valor de la nueva reserva por unidad* * *compromiso mensual*. Dando a conocer cuando liberarán de la reserva inicial.
- Liberación a la fecha: Se hace mediante el *valor de la nueva reserva por unidad* * *el total de ventas*. Mostrando la liberación real de cada material.
- Compromiso pendiente por liberar: Sale mediante el *compromiso de liberación de la nueva reserva* – *la liberación a la fecha*.
- Reserva no liberada: Es fundamental esta columna pues muestra mediante la formula de *Nueva reserva* – *liberación a la fecha*. Cuanto aun hace falta por liberar.

Valor Nueva Reserva X Unidad	Compromiso de Liberación de Nueva Reserva	Liberación a la Fecha	Compromiso Pendiente por Liberar	Reserva no Liberada

Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda

Luego se deciden hacer otras columnas donde se muestre el cómo se va a cerrar el mes y el cómo va la reserva a hoy.

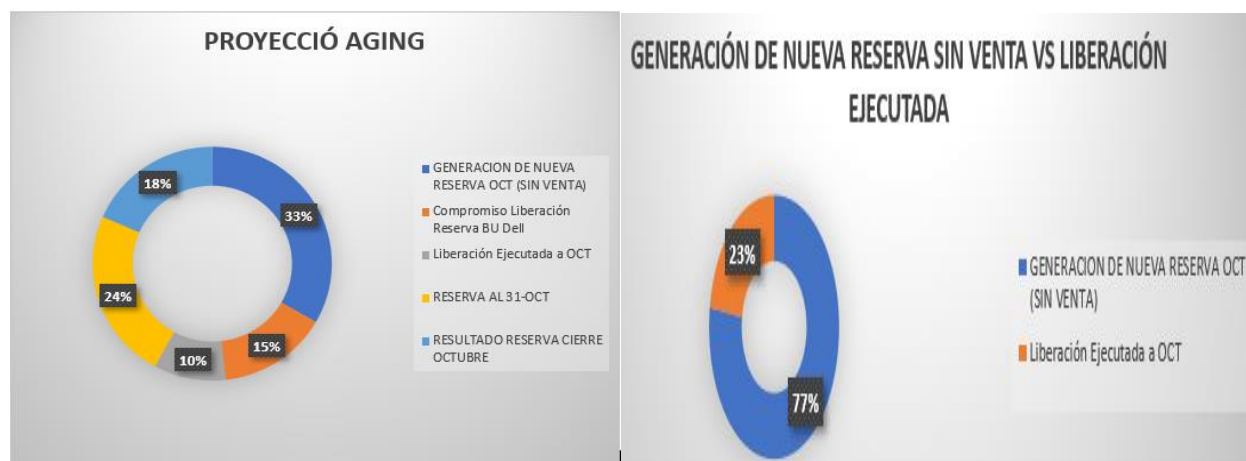
- Columnas de cómo va a cerrar la reserva a fin de mes.
 - ✓ Valor unitario del inventario: *Valor del inventario / la cantidad* que se tiene de producto.
 - ✓ Proyección del inventario de cierre: Se genera esta columna con el fin de saber cuál será el valor de inventario al final del mes, y se hace por medio de la formula $= + (Cantidad-compromiso\ mensual) * valor\ unitario\ del\ inventario$
 - ✓ Reserva: *Proyección del inventario de cierre * el % de la nueva reserva*. Esto se hace para entender cuál será el resultado final de reserva que se tendrá por cada material a final de mes.
 - ✓ E&O: Ventas que se realizaron en el mes y se calcula por medio de la *reserva – valor de la reserva*.

COMO VAMOS A CERRAR			
VALOR UNITARIO DEL INVENTARIO	PROYECCION DEL INVENTARIO DE CIERRE	RESERVA	E&O

Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda

- Columnas de cómo va la reserva a hoy.
 - ✓ Valor unitario del inventario: *Valor del inventario / la cantidad* que se tiene de producto.
 - ✓ Proyección del inventario de cierre: Se genera esta columna con el fin de saber cuál será el valor de inventario al final del mes, y se hace por medio de la formula $= (Cantidad-total\ ventas) * valor\ unitario\ del\ inventario$
 - ✓ Reserva: *Proyección del inventario de cierre * el % de la nueva reserva*. Esto se hace para entender cuál será el resultado final de reserva que se tendrá por cada material a final de mes.

- ✓ E&O: Ventas que se realizaron en el mes y se calcula por medio de la *reserva – valor de la reserva*.



Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda



Fuente Elaboración Propia Por Tatiana Sierra Borda

Como se puede observar, en este proyecto se manejaron conceptos y procesos de las escuelas de la administración tales como: La escuela científica, clásica y de objetivos.

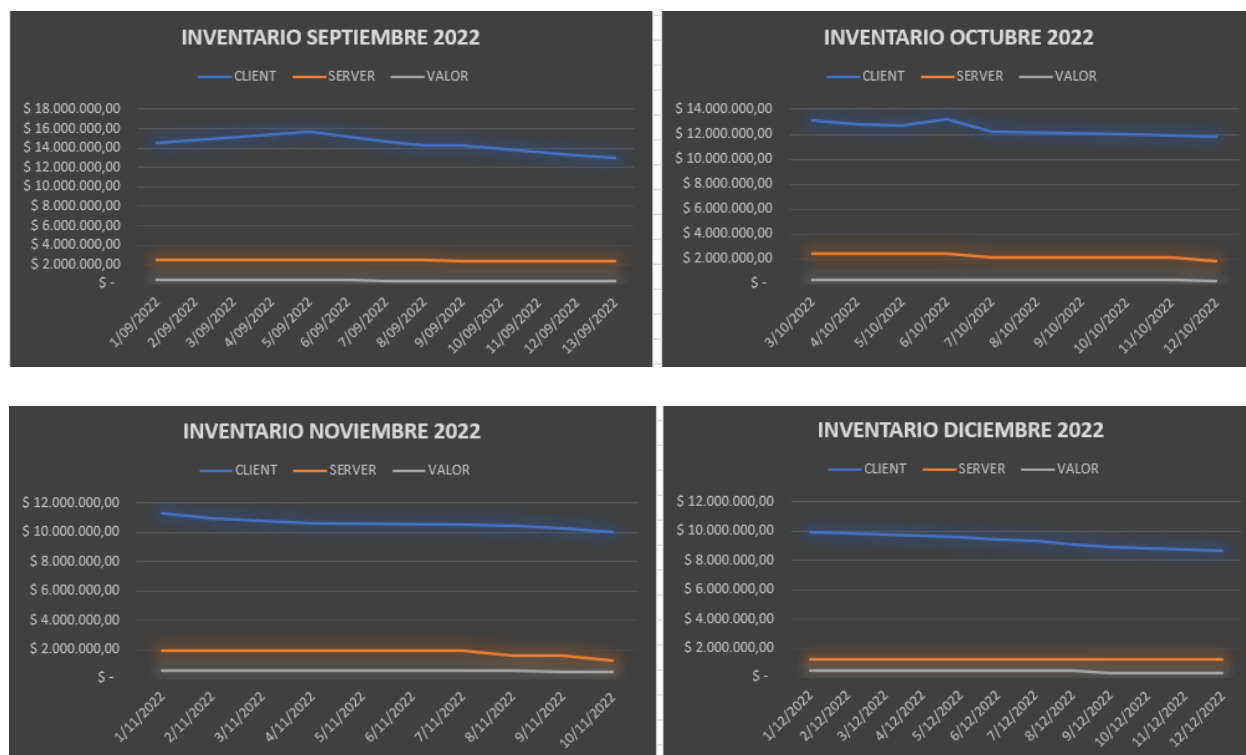
En primer lugar, en la escuela científica hay que señalar a Frederick W. Taylor y su punto sobre la organización científica del trabajo, él señala que se debe buscar una manera más eficiente y apropiada de hacer bien las cosas en menos tiempo, evitando procesos innecesarios que demoran y retrasan las operaciones, reemplazando estos métodos de trabajo ineficientes por otros más avanzados, acá se señala la optimización de procesos, pues se puede llegar al mismo resultado o inclusive a uno mejor utilizando de mejor manera el tiempo y las herramientas dadas (Gestiopolis, 19 de Noviembre 2012). De esta manera, en el trabajo propuesto se pretende justamente optimizar el tiempo, evitando que el reporte del envejecimiento de inventario se haga de manera manual y por el contrario se utilice la herramienta POWER BI para hacer este proceso, logrando un reporte rápido, entendible y eficaz.

Del mismo modo, encontramos la escuela clásica y su principal exponente Henry Fayol, él define el proceso de la administración por medio de 5 conceptos: Planear, Organizar, Dirigir, Coordinar, y Controlar (Gestiopolis, 2016 noviembre 6) conceptos que se colocaron en práctica a la hora de desarrollar el trabajo.

- Planear: Se visualiza como se puede generar una manera más dinámica y entendible el reporte de Aging.
- Organizar: Se diseñan las nuevas columnas que ayuden con el proceso del seguimiento de Aging.
- Dirigir: Liderar la nueva creación del reporte de Aging.
- Coordinar: Unir la información del nuevo archivo con la plataforma de Power BI.
- Controlar: Verificar que la información subida a la plataforma sea correcta y entendible.

Y finalmente Peter Drucker creador de la escuela de la administración por objetivos (A.P.O) señala que se deben trazar objetivos que nos ayuden a tener los resultados esperados (Emprendices, 20 de junio 2012), generando un plan estratégico para el desarrollo de estos. De esta manera y con los nuevos ajustes realizados en el proyecto, la disminución de inventario ha sido significativa tal como se ve en la siguiente imagen (figura 1) logrando que cada producto tenga la menor perdida monetaria posible.





(figura 1)

Como se puede observar en la grafica anterior, en el mes de junio el inventario no tenia cambios significativos, pues no se tenía un seguimiento detallado de los productos que requerían pronta evacuación. Sin embargo, para el mes de agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre, con la implementación del nuevo formato de Aging se logra disminuir el inventario en las 3 líneas de negocio.

3.2 Conclusiones.

- Como se plasmó durante el informe, el proceso inicial de proyección de Aging no es de agradable y es de poca compresión por esto, el nuevo cuadro y archivo de Aging ayudara a entender mejor en funcionamiento y desarrollo de este.
- Gracias al nuevo diseño propuesto en este trabajo de Aging, la posibilidad de tener un mayor control sobre los materiales que tienen más días de envejecimiento es alto, pues diariamente se podrán ver reflejados los nuevos valores de reserva, haciendo comparaciones entre Ventas VS Compromiso de liberación.
- Al momento de tener visibilidad en la herramienta de Power BI el seguimiento se podrá hacer de manera diaria, dinámica y sencilla.

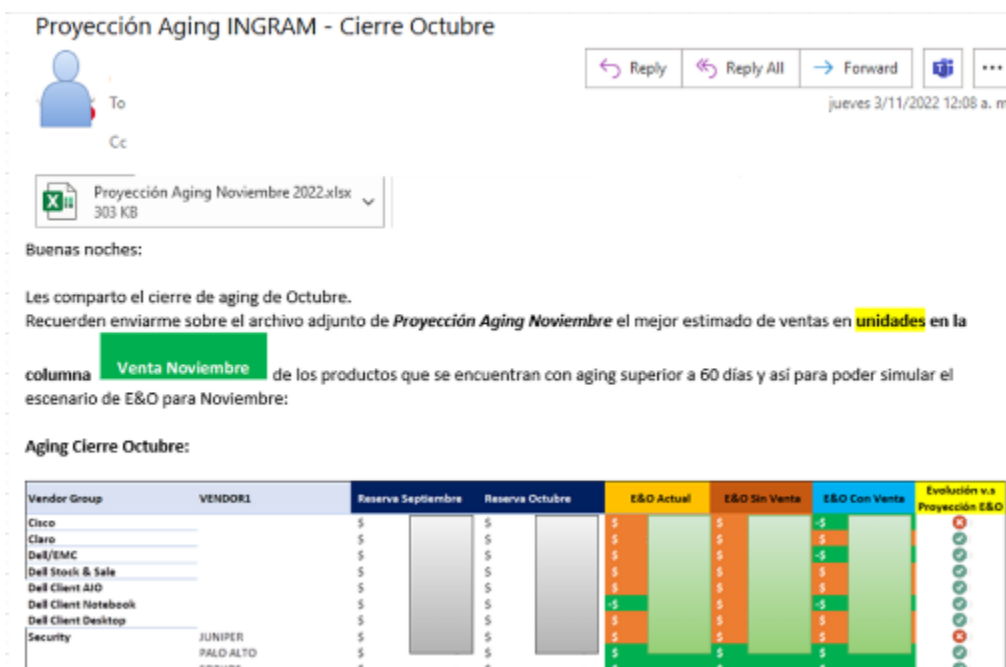
- Gracias al esfuerzo y apoyo por parte del equipo Dell, el nuevo diseño de plantilla y cuadro han ayudado a incrementar los compromisos de cada línea, tomando acciones para los materiales con más días de envejecimiento.

3.3 Bibliografía

- Natalia Ribas (16 de junio 2022). Verbos para objetivos generales y específicos. Ejemplos. <https://www.ejemplos.co/verbos-para-objetivos-generales-y-especificos/>
- Ingram Micro S.A (s.f). ¿Quiénes somos? Ingram Micro. <https://co.ingrammicro.com/c/Contact-Us.aspx>
- Ingram Micro S.A (19 de Julio 2019). Ingram Micro celebra su 40 aniversario. Ingram Micro. <https://es.ingrammicro.eu/news/news/ingram-micro-celebra-su-40-aniversario>
- BrigadierBook7726 (8 de octubre 2019). Course Hero. <https://www.coursehero.com/file/p67s86f/Diagnostico-FODA-de-una-empresa-de-servicios-tecnol%C3%B3gicos-Fortalezas/>
- Fxtrader (20 de junio 2012). Escuela de la Administración por Objetivos (A.P.O). Emprendices. <https://www.emprendices.co/escuela-de-la-administracion-por-objetivos-a-p-o/>
- Milenium (s.f). Software. <https://www.informaticamilenium.com.mx/es/temas/que-es-software.html>
- Ingram (Julio 16 de 2019). Ingram celebra su 40 aniversario. Ingram ews. <https://es-new.ingrammicro.com/cms/Content-Pages/News-and-Events/News/Ingram-Micro-Celebra-su-40-aniversario.aspx?pub=0>
- Ingram Micro S.A (s.f). Sobre nosotros. Ingram Micro. <https://es.ingrammicro.eu/about-us/sobre-nosotros>
- Ingram Micro S.A (s.f). Marcas destacadas. Ingram Micro. <https://es.ingrammicro.eu/marcas>
- Fayol, H. (1916). Teoría clásica de la Administración. Francia. <https://erp.iestbellavista.edu.pe/upload/avt20220427090419455phput2d6c4.pdf>

- Carlos A Cano P (2017). La administración y el proceso administrativo. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. <https://ccie.com.mx/wp-content/uploads/2020/04/Proceso-Administrativo.pdf>
- Euroinnova (s.f). Conoce la administración según varios autores. Euroinnova. <https://www.euroinnova.co/blog/que-es-administracion-segun-varios-autores>
- Harold Koontz, Heinz Weihrich y Mark Cannice (s.f). Administración: Una perspectiva global y empresarial. 14ª edición. Mc Graw Hill (Ed). [https://frh.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/22766/mod_resource/content/1/Administracion una perspectiva global y empresarial_Koontz.pdf](https://frh.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/22766/mod_resource/content/1/Administracion_una_perspectiva_global_y_empresarial_Koontz.pdf)
- Lorduy Johana (11.11.2022). ¿Como esta Colombia en la transición hacia la tecnología 5G? Portafolio. <https://www.portafolio.co/innovacion/tecnologia-5g-en-colombia-ericsson-habla-de-como-ve-al-pais-en-esa-transicion-573924>
- González López Nel Jerzy. (2012, noviembre 9). Frederick Winslow Taylor, el padre de la administración científica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/frederick-winslow-taylor-padre-administracion-cientifica/>

3.4 Anexo



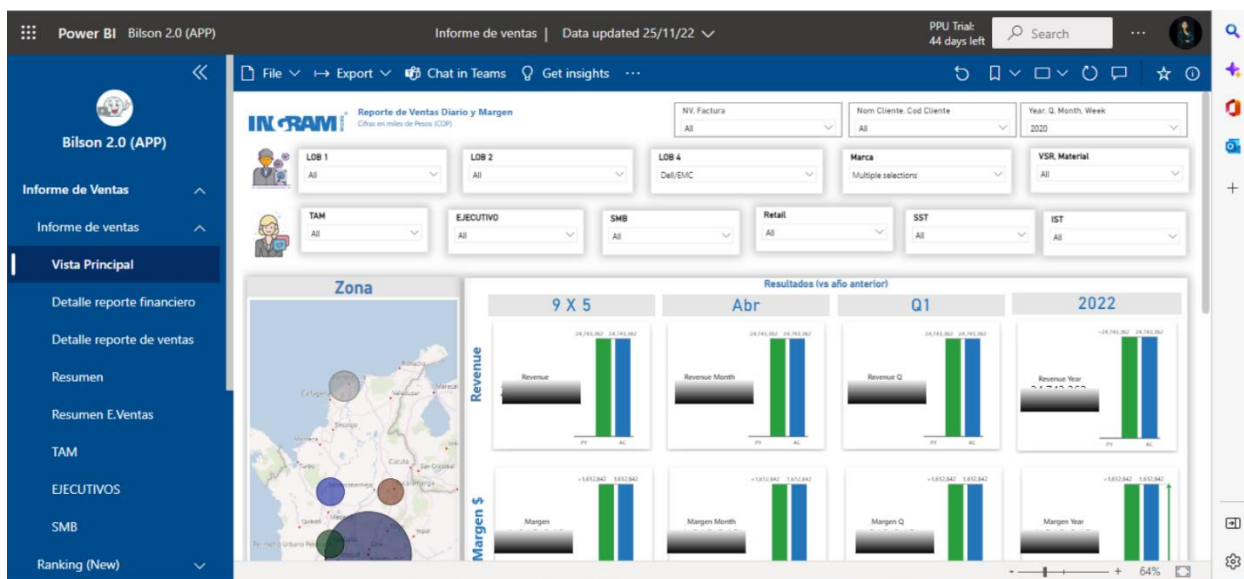
Anexo 1

VENTAS ItaV04	VENTAS ItaV05	Total Ventas	COMPROMISOS ISO	COMPROMISOS ISO	COMPROMISOS ISO	Valor Nueva Reserva X Unidad	Compromiso de Liberacion de Nueva Reserva	Liberacion a la Fecha	Pedacate por Liberar	Reserva no Liberada	NOTA S
\$	\$	0	2	2	100%	\$					
		4	0	4	0%	\$					
		1	1	2	50%	\$					
		0	13	13	0%	\$					
		0	2	2	0%	\$					
		0	1	1	0%	\$					
		1	0	1	100%	\$					
\$	\$	0	0	0	0%	\$					
		1	1	2	50%	\$					
		0	4	4	0%	\$					
		0	2	2	0%	\$					
		78	30	108	72%	\$					
		0	0	0	0%	\$					
		1	0	1	100%	\$					
		0	0	2	0%	\$					
		0	5	5	0%	\$					
		0	10	10	0%	\$					
		0	3	3	0%	\$					
		0	11	11	0%	\$					
		0	3	3	0%	\$					
		1	2	2	50%	\$					
		0	2	2	0%	\$					
		0	1	1	0%	\$					
		0	9	9	0%	\$					
		0	1	1	0%	\$					

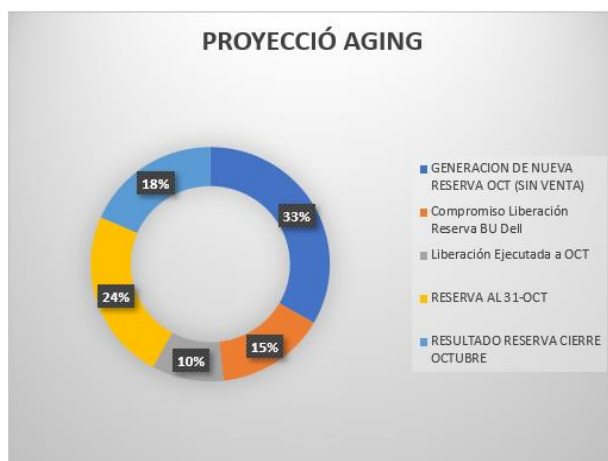
[illegible]

DETALLE	VALOR NUEVA RESERVA	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
GENERACION DE NUEVA RESERVA NOV (SIN VENTA)	\$	
Compromiso Liberación Reserva Server Dell	\$	
Liberación Ejecutada a 20 -NOV	\$	
RESERVA AL 20-NOV	\$	20,000,000
RESULTADO RESERVA CIERRE NOV	\$	15,000,000

Anexo 5



Anexo 6



Anexo 7

4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

4.1.1.1. Ciclo 1

CICLO 1			
SEMANA	ACTIVIDAD	LIMITACIONES	ALCANCES
5-8 JUL	Inducción toda la semana sobre la empresa y sus áreas de trabajo.	Bajos conocimientos de la empresa Ingram Micro y la marca Dell	Empatia con cada lider de cada área, presentación con el equipo de la Bu Dell Colombia y entendimiento de coo opera la empresa como la marca.
11-15 JUL	Inducción sobre la empresa y sus áreas de trabajo. Inducción por parte de la Bu y reporte E2Open.	Bajos conocimientos de Dell, SAP y otras App	Reunión, inducción y accesos a las plataformas con el fin de avanzar en el proceso del cargo.
18-22 JUL	Creación de materiales por parte de las líneas y generación de reportes.	Errores al crear materiales por falta de conocimiento en el área.	Enseñanza y apoyo total por parte de los GP para tener buenos resultados.
25-29 JUL	Generación y revision de informes E2Open, creación de materiales, seguimiento de las ordenes de factura con el equipo Dell y creacion de intrucciones de facturación.	Errores al enviar los cuadros de facturación a los comerciales, esto por falta de conocimiento.	Aprendizaje total con excelentes resultados de informes y envios de facturación. Felicitaciones por parte de la BU.

4.1.1.2. Ciclo2

CICLO 2			
SEMANA	ACTIVIDAD	LIMITACIONES	ALCANCES
1-5 AGOS	Generación de informes de E-Commerce con el fin de que la Pg Web de Dell cumpla con los estandares solicitados.	Los tiempos no alcanzaban para socializar con cada GP sus productos, imágenes y fichas tecnicas, categoria y subcategorias solicitadas.	Distribuir espacios con el fin de recopilar la informacion y que esta fuera entregada a tiempo.
8-12 AGOS	Envios de instrucciones de facturación, reportes de E2Open, inventario, ventas y análisis de cumplimiento de las variables de cobertura, mix On line y regiones.	Errores al enviar cuadros de facturación ya sea por diferencia en cantidades o Acop de cada material. Bajo conocimiento en las variables de cobertura, Mix On Line y Regiones.	Entendimiento total sobre el manejo de los cuadros de facturación, resultados de un 100% de cumplimiento con los reportes E2Open.
15-19 AGOS	Desarrollo de reportes de inventario, ventas, compromisos de Aging por parte de la Bu e integracion con el director de Dell en Ingram Micro Global y el Staff directivo de la compañía.	Bajo conocimiento en la creación del reporte de Aging.	Apoyo total por parte de los GP para tener buenos resultados, y asi saber cuanta reserva tiene cada producto de cada linea de la BU.
22-26 AGOS	Seguimiento de las ordenes de compra, creación de materiales, generación de reportes.	Complicaciones en la generación de facturas por cierre de mes.	Se colocaron tiempos proximos de entrega en el mes de Septiembre, conforme hablado en reuniones entre los GP y Dell.

4.1.1.3. Ciclo 3

CICLO 3			
SEMANA	ACTIVIDAD	LIMITACIONES	ALCANCES
29-2 SEP	Reunion semanal con los gerentes de Ingram, envios de reportes y facturaciones.	Bajos conocimientos economicos de Ingram Micro y sus Distintas Lineas	Mayor dominio de la generacion de reportes y facturaciones. Presentacion con lideres de diferentes lineas.
5-9 SEP	Seguimiento de las ordenes de compra, creacion de materiales y generacion de reportes	Errores al crear nuevos materiales	Apoyo por parte del equipo para concretar y enviar los materiales a crear, aprendizaje del error
12-16 SEP	Envios de instrucciones de facturaciones, reportes de E2Open, inventario, ventas y analisis de cumplimiento de las variables de cobertura, mis Onlines y regiones	Conectividad a internet baja lo que genero retrasos en los envios de reportes.	Mayor conocimiento del analisis de variables de cobertura y apoyo a los Gerentes de Producto para mayor enfoque en regiones.
19-23 SEP	Estrategias de planeacion año 2023	Generación de nuevas estrategias adaptables a los proximos cambios del 2023	Mayor efectividad en entregas de facturacion y nuevas practicas para el 2023
26 -30 SEP	Generacion de fichas tecnicas, imágenes y especificaciones de los productos DELL para ser subidos a Pg WEB.	Materiales dificiles de encontrar para su publicacion.	Con el apoyo de cada linea se logro el 100% del cumplimiento de lo pedido por E-Commrce.

4.1.1.4. Ciclo 4

CICLO 4			
SEMANA	ACTIVIDAD	LIMITACIONES	ALCANCES
3-7 OCT	Reportes semanales del envio de E2OPEN, entrenamiento de la nueva plataforma digital de Ingram Micro, reunion mensual empresarial.	Problemas con el archivo inicial de E2Open generando retrasos en el envio a Dell.	Nuevas comunicaciones para llegar más rapido a la solución del problema. Comunicación con Logística para entendimiento de su operación.
10 -14 OCT	Reunión por parte de la Bu, envio de informes de Aging y seguimiento de ventas, seguimiento de las ordenes de compra, Plan Q4 de marketing.	Problemas con el seguimiento y entrega de las ordenes de compra por desconocimiento y tardanza de procesos.	Expeditación de las ordenes de compra con el vendor (Dell) para que los procesos de entrega sean mas rapidos.
17 -21 OCT	Generacion de nuevos materiales, informe de E2Open, reportes de inventario y Aging.	Al momento de hacer la creación de nuevos el archivo compartido por parte de la Bu estaba incorrecto, siendo así, que devolvieran seguidamente esta creación.	Hablar con operaciones comerciales y ventas para llenar el archivo correcto, teniendo capacitaciones para el mismo.
24 - 28 OCT	Reuniones operativas la Bu, capacitación por parte de la Bu del portafolio, reportes de inventario y Aging.	Bajo conocimiento en varios productos del portafolio de Dell	Ampliación y mayor entendimiento de los productos Dell.

5. GLOSARIO

- ✓ AGING: Productos que se encuentran con varios días en envejecimiento de inventario.
- ✓ SOFTWARE: Son los programas y sistemas operativos que hacen posible el funcionamiento del computo
- ✓ HARDWARE: Es todo aquello tangible que podemos ver y tocar en un cómputo o sistema informático.
- ✓ MATERIAL: Referencia de producto que se hace ante fabrica en este caso Dell Technologies.
- ✓ BU: Business Unit
- ✓ BILSON 2.0: Es un Power BI modificada e implementada por Ingram Micro donde se reportan las ventas de la empresa.
- ✓ SERVICE TAG: Es la identificación que tiene cada equipo.
- ✓ E2OPEN: Reporte semanal que se hace de ventas de la semana anterior y del inventario que se tiene en bodega o que viene en tránsito.

- ✓ CLIENT: Línea de negocio Dell encargada de la venta de cómputo y pc y productos especializados.
- ✓ STOCK & SALES o S&S: Línea de negocio Dell encargada de la venta de servidores y productos en stock, así como productos personalizados.
- ✓ VALOR: Línea de negocios Dell encargada de negocios puntuales y personalizados.
- ✓ SOLUCIONES AVANZADAS: Es el área en Ingram que agrupa a todas las áreas que manejan infraestructura y almacenamiento.
- ✓ BI: Business Intelligence