Implementación de indicadores KPIs para LATAM

Laura Liliana Vargas Correa

Universidad Santo Tomas

Facultad de Negocios Internacionales.

Docente: Miguel Alba

Bogotá, Colombia

05 de junio 2024

Implementación de indicadores KPI’s para LATAM

Laura Liliana Vargas Correa

Universidad Santo Tomas
Facultad De Negocios Internacionales
Carrera De Negocios Internacionales
Bogotá D.C
04 de junio 2024

Contenido

Resumen.....4

Agradecimientos.....5

Implementación de indicadores KPI's para LATAM 6

1.1 Aspectos Generales. 7

1.1.2 Ubicación Geográfica. 8

1.1.3. Estructura Organizativa (es importante señalar su ubicación dentro de la organización) 9

1.1.4 Análisis DOFA. 10

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.....11

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales (Partiendo de los puntos Debilidades y 1.1.4.2.4 Amenazas). 11

2.1.1 Partiendo del planteamiento central, (2.1) Indique la importancia limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales. 11

2.3 Objetivo General 12

CONTENIDO PLAN DE MEJORA 12

3.1 Propuesta de Mejora. 12

3.1 Conclusiones: 18

3.2 Bibliografía. 18

3.2.1 Anexos. 19

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL.....19

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización. 19

Resumen

La empresa Laboratorios Bussie se encuentra en la ciudad de Bogotá y su casa matriz en México como laboratorios Sanfer, el área de Supply Chain Latam se creó hace tres años conformada por cuatro personas las cuales realizan el seguimiento, control y validación de todo el suministro de la región LATAM brindando productos a los países de Centro América y Caribe, Ecuador, Argentina, Chile, Perú, Bolivia y Colombia, actualmente Laboratorios Bussie fabrica y envía en un 60% para toda la LATAM.

El área de Supply Chain LATAM ha llevado a cabo un histórico de información en la cual ha ayudado a evaluar alternativas de mejora con el fin de ser más eficientes en LATAM, debido a esta cantidad de información se ha detectado que la búsqueda de información ha sido un poco difícil ya que sus bases no se encuentran consolidadas y aparentemente se observaría un desorden de información, desde el área se empezó a trabajar e implementar una consolidación de datos con la cual permita obtener una información más clara y concisa lo que ha llevado a permitir empezar a crear una base de datos en Excel de todos los portafolio con el objetivo de implementar indicadores de KPI's con el objetivo de evaluar el estado actual de los mercados y sus portafolio y más dinámica por medio del programa Power BI.

Agradecimientos

Empezar este camino no ha sido fácil, pero a mi alrededor han estado personas invaluables que me han apoyado emocionalmente y me han dado las fuerzas para no desfallecer y seguir esforzándome cada día más. Agradezco a mi mama una mujer que en este camino de esfuerzos siempre con sus cuidados y apoyo cada vez que llegaba de trabajar y estudiar tarde en la noche ella estaba ahí pendiente hasta que llegara, mi papa un hombre que nunca me dejó desfallecer y me ha enseñado en trabajar y esforzarme siempre para obtener unos buenos resultados, a mis hermanos quieres siempre me daban su voz aliento dándome fuerzas para siempre estar de pie por más cansancio que haya. Agradezco a la empresa donde dedique 8 años de juventud la cual me permitió poder estudiar y ahora lograr ser una profesional. A mis profesores de la Universidad Santo Tomas quienes vieron un potencial en mi y creyeron en mis capacidades para así haber logrado salir de mi zona de confort y emprender mi nuevo rumbo lleno de cosas nuevas por aprender.

Implementación de indicadores KPIs para LATAM

Al detectar diferentes problemáticas en el área de Supply Chain Latam se logro enfocarlo en unas problemáticas en las cuales no permitía ser un poco más certeros en la entrega de alguna información así que s e realizo con ayuda del equipo de Supply la implantación de indicadores de KPI's las cuales dan un enfoque mucho más aterrizado y actual de las diferentes alternativas de medir un mercado o el servicio de las plantas y el manejo actual de los inventarios, la idea es que al tener un histórico de información y en una sola base se puede lograr una consolidación de datos y una sola fuente de información, estos indicadores realizaran la medición mes a mes y Year to Day. Con los datos suministrados la idea es empezar a socializarlos a todos los involucrados cada mes y así tener socializado una información en tiempo real.

1.1 Aspectos Generales.

MISIÓN
En Laboratorios Bussie S.A y Laboratorio Internacional Labinco S.A.S, desarrollamos, producimos y comercializamos medicamentos para uso humano de alta calidad y precios adecuados, contribuyendo al mejoramiento de la salud de pacientes y en beneficio de médicos e instituciones, generando crecimiento a nuestros colaboradores y rentabilidad a los accionistas.

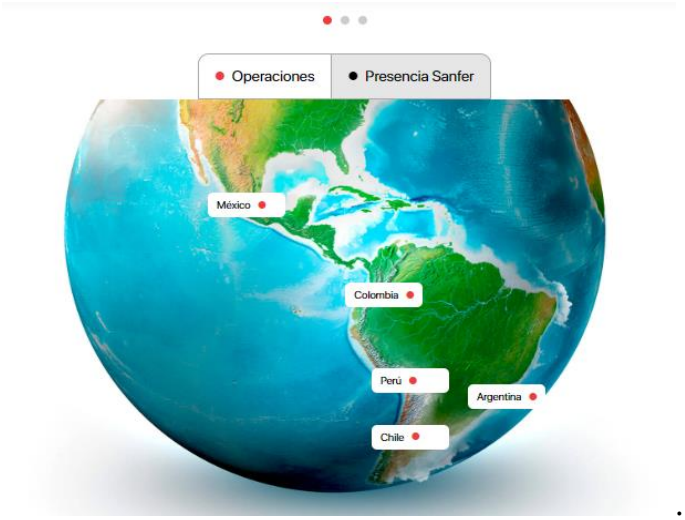
VISIÓN
El grupo empresarial de Invekra en Colombia se encontrará en el 2020 dentro de los primeros diez laboratorios con mayor venta y reconocimiento por su calidad y servicio en el país.

VALORES

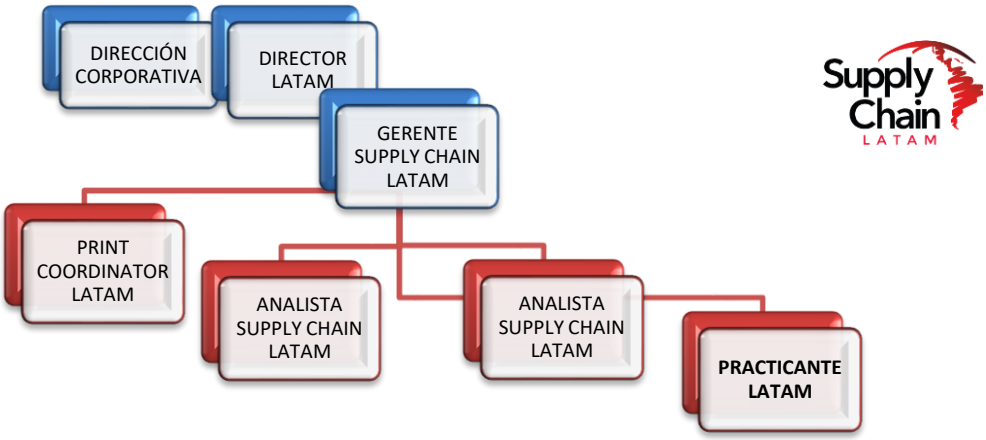
- **Honradez:** Es la cualidad que nos hace proceder con rectitud e integridad.
- **Lealtad:** Orientar nuestros esfuerzos a elevar la credibilidad y reputación de la empresa.
- **Dignidad:** Respetar y fomentar los preceptos establecidos de la declaración universal de los Derechos Humanos, priorizando el principio de autonomía de las personas, sin perder de vista la universalidad, incondicionalidad y la inalienabilidad.
- **Responsabilidad:** Es el deber de asumir las consecuencias de los actos que uno ejecuta sin que nadie obligue.
- **Legalidad:** Observar estrictamente las leyes y disposiciones legales vigentes.
- **Calidad:** Conducir nuestras acciones con esmero, adecuado y suficiente que conlleve a la empresa a satisfacer las cualidades explicitas o implícitas del servicio que presta conforme a su razón de ser.
- **Legalidad:** Observar estrictamente las leyes y disposiciones legales vigentes.
- **Compromiso Cívico:** Contribuir al desarrollo social y empresarial tanto a nivel local regional y nacional; asumiendo la corresponsabilidad hada los objetos y misión de la empresa en cada nivel y al orden social que la contextúa.
- **Eficiencia**: Encaminar los esfuerzos buscando renovar o reinventar nuestros procesos en pro de la productividad de la empresa.
- **Compromiso Ecológico:** Mantener una actitud absolutamente respetuosa y responsable encaminada a la conservación y mejora del medio ambiente.

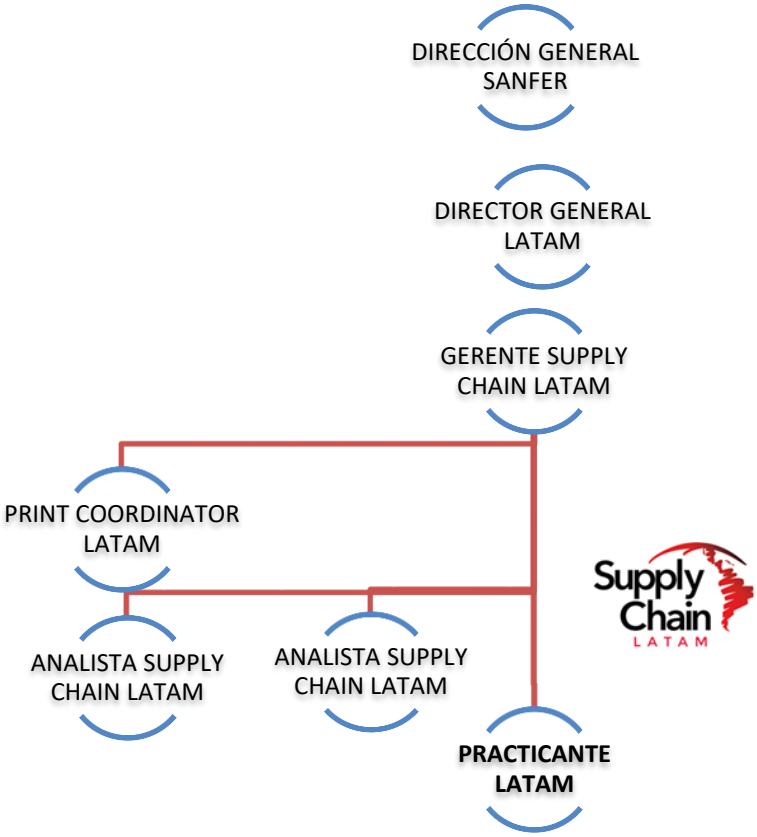
1.1.2 Ubicación Geográfica.

Diagonal 19 d 39 41, Bogotá, D.C.



1.1.3. Estructura Organizativa (es importante señalar su ubicación dentro de la organización)





1.1.4 Análisis DOFA.

DEBILIDADES

1.Se menjan diferentes bases con la misma consulta hace que se vea un poco desorganizado. . .
2. El incumplimiento en las entegas por las plantas de fabricacion.
3. La vida útil de los diferentes productos desde el momento de su fabricación.

OPORTUNIDAD

1. La unificacion de las bases de datos usando una data unica para Kpis y para la consulta de diferentes datos.
2. Alternativa de busquedas de nuevas plantas .
3. Un adeacuerdo manejo de los inventaros teniendo en cuenta su vida util de comercializacion.

FORTALEZAS

1. Cuenta con personal calificado.
2. Comunicación con planta y mercados.
3. Cuenta bases de datos en tiempo real.

AMENAZAS

1.Tener los registros vencidos que impidan su comercializacion.
2. Sobrecostos en el transporte.
3. Con el cierre de la planta de Colombia se podria presentar la falta de producto para el abastecimiento en los mercados.

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales (Partiendo de los puntos Debilidades y 1.1.4.2.4 Amenazas).

Esta área por ser nueva ha presentado diferentes cambios es bueno entender que se tiene toda la Data disponible para cualquier informe o requerimiento que soliciten, pero para llegar muchas veces a una información más rápida puede que se demore ya que los datos están en varios archivos, por eso surge algunas de sus debilidades, los datos que no se encuentran en una sola base si no en distintas rutas de búsqueda e influyen a una de sus amenazas que es el cambio de planta, ya que si se requiere una información más concisa y de manera inmediata para una toma de decisiones puede que se demore un poco más de lo que se estima. La parada de la planta presenta una interrupción en la fabricación a partir del segundo semestre del 2024 así que es necesario tener un inventario puente y además los productos que se solicitan con terceros muchas veces no llegan a tiempo o se retrasan un mes o más de acuerdo a lo que informen los maquiladores. Las vidas útiles de un producto farmacéutico presentan un riesgo para los países ya que desde que se compran las materias primas empieza a correr su fecha de caducidad y todo depende de lo pronto y oportuno que entreguen los productos o con lo rápido que se despache, una amenaza para una óptima comercialización también son los registros sanitarios de cada país o los cambios que se le tengan que hacer a los productos por cambios de artes.

2.1.1 Partiendo del planteamiento central, (2.1) Indique la importancia limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.

Detectando las debilidades y amenazas del área se empezó a trabajar en los indicadores KPIs que es una herramienta que se utiliza para realizar la medición de los mercados (Países) y las plantas de fabricación además del inventario considerando las vidas útiles, esta medición es importante debido a que ayuda a tener un panorama más claro de los inventarios actuales, lo que se encuentre próximo a vencer y los que definitivamente ya no se pueden comercializar. Se debe realiza la alimentación de la información mes a mes o cuando sea necesario presentar alguna información para así lograra sincronizar la presentación de PBI.

2.3 Objetivo General

Desarrollar un plan estratégico con la ayuda de los indicadores de KPI´s mejorando los procesos de inventarios, servicios y asertividad en las ventas para así lograr oportunidades de crecimiento con un panorama más claro de toda información que se tenga y se pueda consolidar y compartir en tiempo real.

1- Dar una respuesta oportuna y a tiempo real.

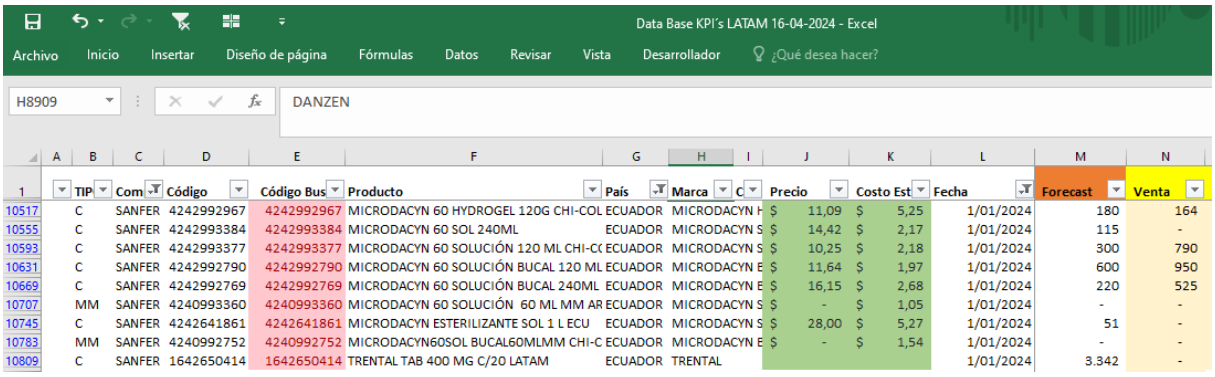
2- Ser más eficientes y eficaces.

3- Ofrecer planes de acción de acuerdo a los indicadores.

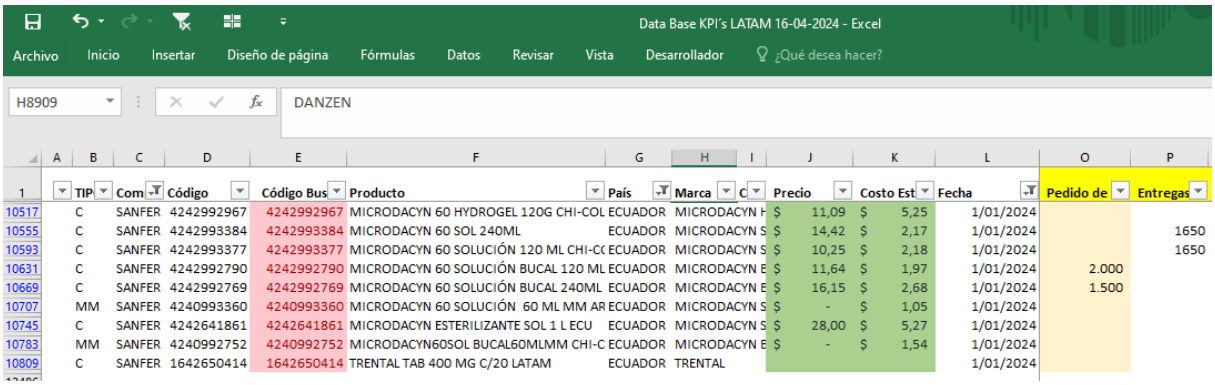
CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora.

Para obtener una mejora en las diferentes actividades que se realizan con los mercados, las plantas de fabricación y los inventarios se realizó la búsqueda de indicadores que realicen la medición con el fin de mejorar cada proceso esto implica dar a conocer donde se encuentran las fallas y lograr la manera de obtener un mejor resultado mes a mes.
Por medio de PBI y una base de Excel donde se recopilan los datos y se crean las fórmulas para luego llegar a los indicadores donde se basan en la medición de los inventarios, el servicio de las plantas de fabricación y la ejecución de las ventas de los mercados, se realizaron los siguientes indicadores con las siguientes formulas en Excel y luego se plasmó en PBI.



	TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	Precio	Costo Est	Fecha	Forecast	Venta
10517	C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H	$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024	180	164
10555	C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024	115	-
10593	C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-C(	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024	300	790
10631	C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN E	$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	600	950
10669	C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN E	$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	220	525
10707	MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S	$ -	$ 1,05	1/01/2024	-	-
10745	C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024	51	-
10783	MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN E	$ -	$ 1,54	1/01/2024	-	-
10809	C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL			1/01/2024	3.342	-



	TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	Precio	Costo Est	Fecha	Pedido de	Entregas
10517	C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H	$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024		
10555	C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024		1650
10593	C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-C(	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024		1650
10631	C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN E	$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	2.000	
10669	C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN E	$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	1.500	
10707	MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S	$ -	$ 1,05	1/01/2024		
10745	C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024		
10783	MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN E	$ -	$ 1,54	1/01/2024		
10809	C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL			1/01/2024		

Data Base KPI´s LATAM 16-04-2024 - Excel

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Desarrollador ¿Qué desea hacer?

Q12493

	TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	C	Precio	Costo Est	Fecha	Inventario ini	MOH
10517	C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H		$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024	0	-
10555	C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024	0	-
10593	C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-C(	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024	559	2,80
10631	C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	349	0,61
10669	C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	0	-
10707	MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S		$ -	$ 1,05	1/01/2024	0	
10745	C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024	0	-
10783	MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN E		$ -	$ 1,54	1/01/2024	0	
10809	C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL				1/01/2024	1425	0,53
12486													

TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	C	Precio	Costo Est	Fecha	CORTO VENCE	$ CORTO VENCE
C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H		$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024	-	$ -
C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024	-	$ -
C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-C(	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024	-	$ -
C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	-	$ -
C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	456,00	$ 1.222,08
MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S		$ -	$ 1,05	1/01/2024	-	$ -
C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024	-	$ -
MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN E		$ -	$ 1,54	1/01/2024	-	$ -
C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL				1/01/2024	-	$ -

Data Base KPI´s LATAM 16-04-2024 - Excel

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Desarrollador ¿Qué desea hacer?

SUMA

=SI.ERROR(T10517*K10517;0)

	TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	C	Precio	Costo Est	Fecha	OBSOLETO	$ OBSOLETO
10517	C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H		$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024	-	$ -
10555	C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024	-	$ -
10593	C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-C(	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024	-	$ -
10631	C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	-	$ -
10669	C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	-	$ -
10707	MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S		$ -	$ 1,05	1/01/2024	-	$ -
10745	C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024	-	$ -
10783	MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN E		$ -	$ 1,54	1/01/2024	-	$ -
10809	C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL				1/01/2024	-	$ -
12486													$ -

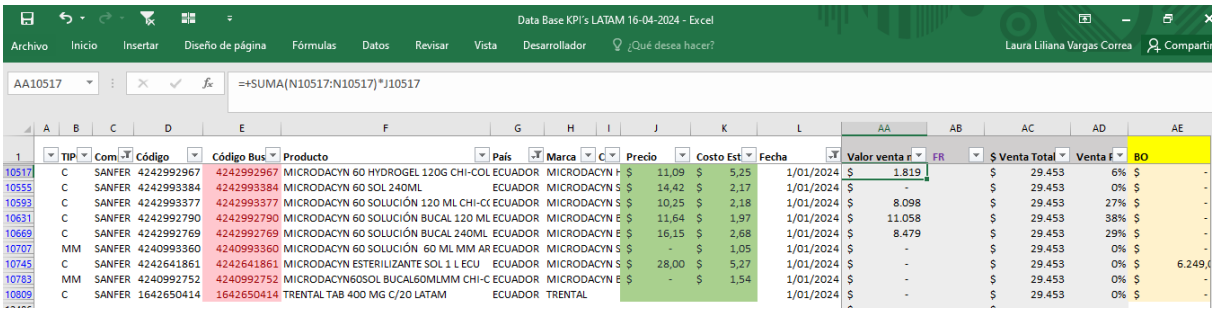
Data Base KPI´s LATAM 16-04-2024 - Excel

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Desarrollador ¿Qué desea hacer? Laura Liliana

W10517

=+V10517*K10517

	TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	C	Precio	Costo Est	Fecha	FA	FA POND	FA LATAM
10517	C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H		$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024	97,1	5,99	83,22
10555	C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024		-	83,22
10593	C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-C(	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024	98,7	27,12	83,22
10631	C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	85,9	32,26	83,22
10669	C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN E		$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	62,0	17,85	83,22
10707	MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S		$ -	$ 1,05	1/01/2024			83,22
10745	C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S		$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024	23,7	-	83,22
10783	MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN E		$ -	$ 1,54	1/01/2024			83,22
10809	C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL				1/01/2024	88,5	-	83,22



	TIP	Com	Código	Código Bus	Producto	País	Marca	Precio	Costo Est	Fecha	Valor venta r	FR	$ Venta Total	Venta F	BO
10517	C	SANFER	4242992967	4242992967	MICRODACYN 60 HYDROGEL 120G CHI-COL	ECUADOR	MICRODACYN H	$ 11,09	$ 5,25	1/01/2024	$ 1.819		$ 29.453	6%	$ -
10555	C	SANFER	4242993384	4242993384	MICRODACYN 60 SOL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 14,42	$ 2,17	1/01/2024	$ -		$ 29.453	0%	$ -
10593	C	SANFER	4242993377	4242993377	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 120 ML CHI-CO	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 10,25	$ 2,18	1/01/2024	$ 8.098		$ 29.453	27%	$ -
10631	C	SANFER	4242992790	4242992790	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 120 ML	ECUADOR	MICRODACYN B	$ 11,64	$ 1,97	1/01/2024	$ 11.058		$ 29.453	38%	$ -
10669	C	SANFER	4242992769	4242992769	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN BUCAL 240ML	ECUADOR	MICRODACYN B	$ 16,15	$ 2,68	1/01/2024	$ 8.479		$ 29.453	29%	$ -
10707	MM	SANFER	4240993360	4240993360	MICRODACYN 60 SOLUCIÓN 60 ML MM AR	ECUADOR	MICRODACYN S	$ -	$ 1,05	1/01/2024	$ -		$ 29.453	0%	$ -
10745	C	SANFER	4242641861	4242641861	MICRODACYN ESTERILIZANTE SOL 1 L ECU	ECUADOR	MICRODACYN S	$ 28,00	$ 5,27	1/01/2024	$ -		$ 29.453	0%	$ 6.249,
10783	MM	SANFER	4240992752	4240992752	MICRODACYN60SOL BUCAL60MLMM CHI-C	ECUADOR	MICRODACYN B	$ -	$ 1,54	1/01/2024	$ -		$ 29.453	0%	$ -
10809	C	SANFER	1642650414	1642650414	TRENTAL TAB 400 MG C/20 LATAM	ECUADOR	TRENTAL			1/01/2024	$ -		$ 29.453	0%	$ -

El primer indicador es el **Fill Rate**: Mide el nivel de servicio de la planta teniendo en cuenta el requerimiento puesto en el mes vs la entrega confirmada y entregada en CEDIS de cada país.

Tacómetro: Tiene como objetivo ver el promedio acumulado del año y un objetivo especifico

Barras Horizontal: La idea es mostrar el comportamiento por mercado (por país).

Línea Tiempo: Es el encargado de visualizar la ejecución del reporte por cada año

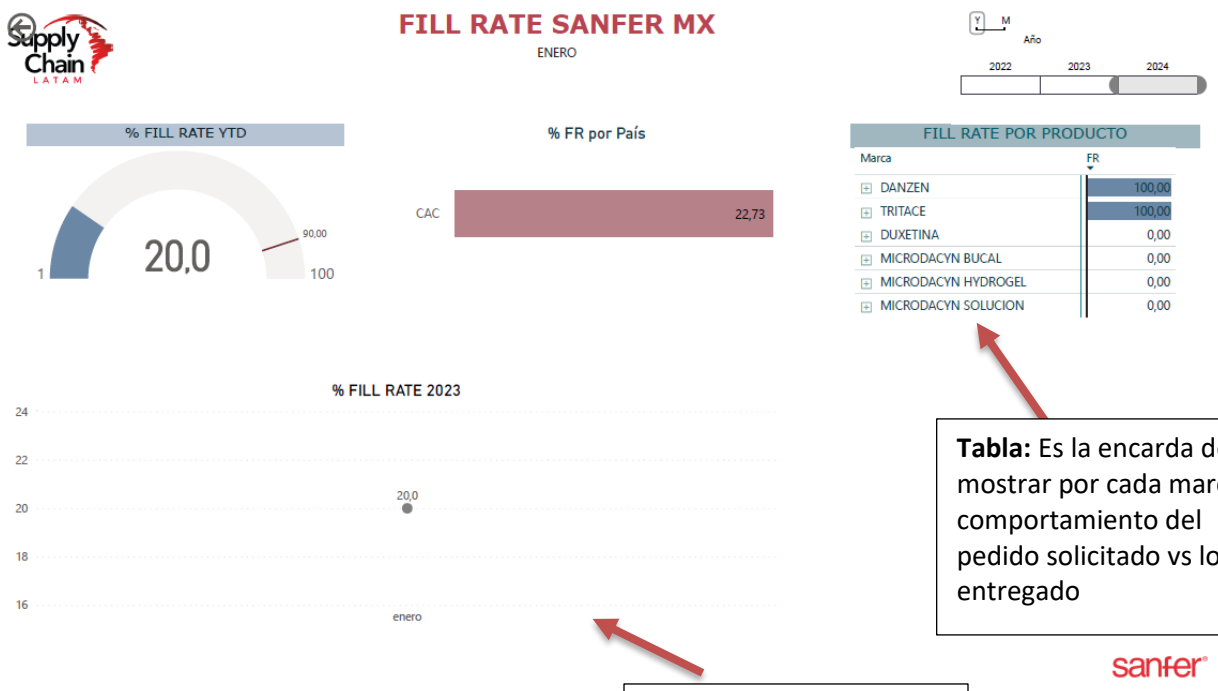


Tabla: Es la encarda de mostrar por cada marca el comportamiento del pedido solicitado vs lo entregado

Histórico por mes: La idea es poder visualizar el comportamiento mes a mes

Forecast Accuracy: Mide el asertividad del Forecast (proyección que realiza el mercado durante el periodo de 12 meses de la demanda que pronostican obtener) vs la venta real.

Tacómetro: Tiene como objetivo ver el promedio acumulado del año y visualizar un objetivo.

Barras Horizontal: La idea es mostrar el comportamiento por mercado (por país) del mes.

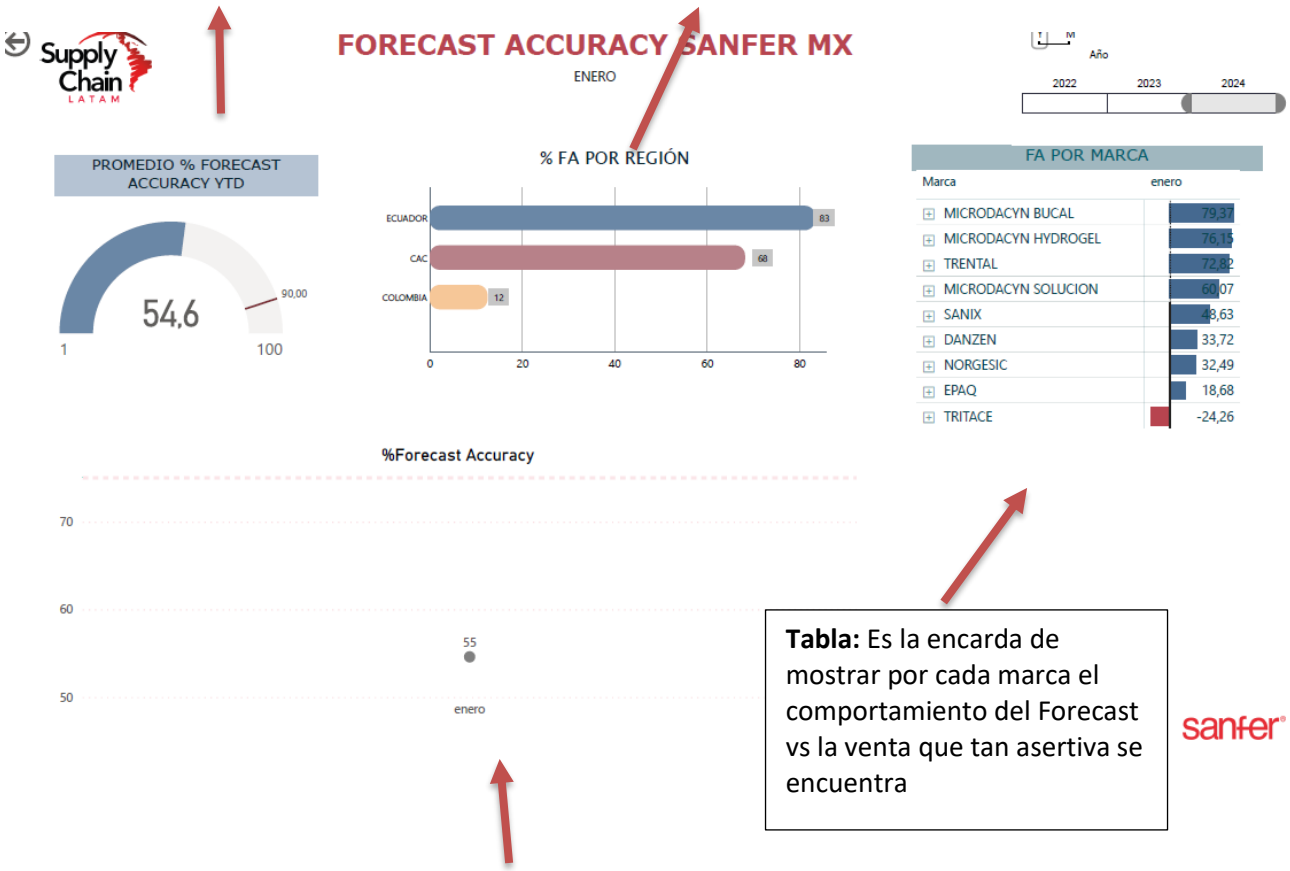


Tabla: Es la encarda de mostrar por cada marca el comportamiento del Forecast vs la venta que tan asertiva se encuentra

Histórico por mes: Se puede visualizar el comportamiento mes a mes del Forecast Accurracy

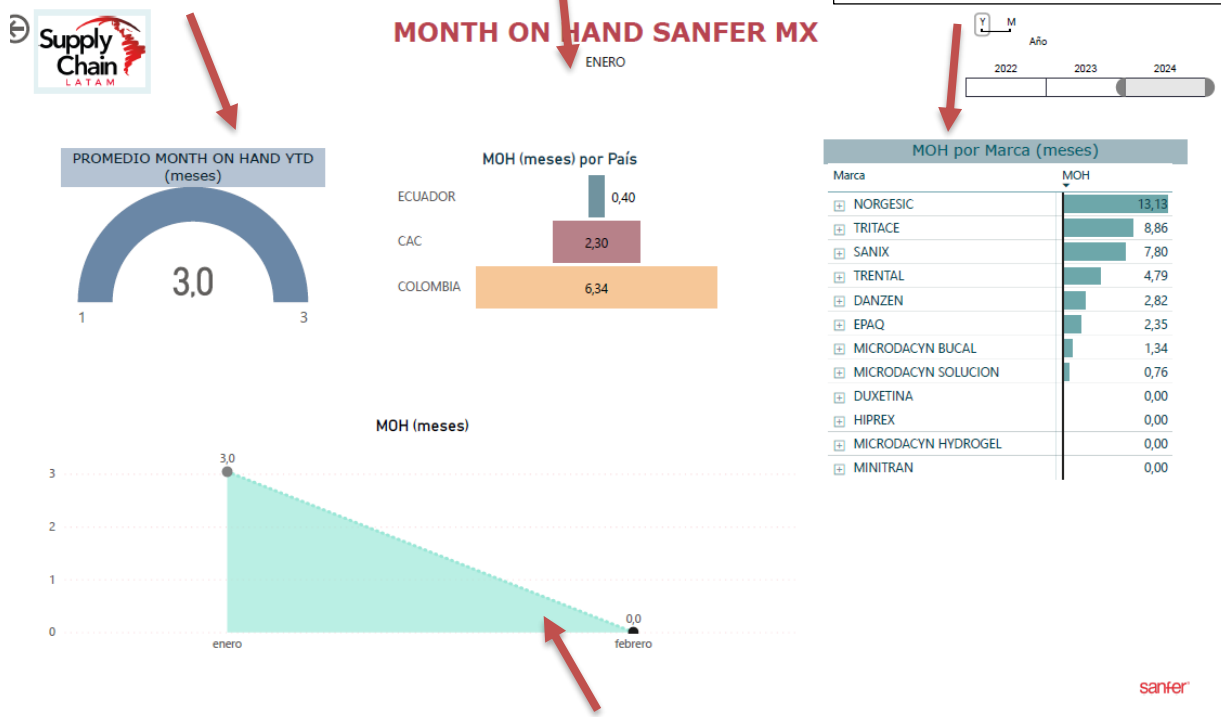
Formula Excel: =+SUMAR.SI.CONJUNTO(Y: Y; L: L; L10517; G: G; G10517; C:C; C10517) (FA LATAM)

Month on Hand: Es el inventario que se tiene a la mano, es aquel que se encuentra disponible para su comercialización teniendo en cuenta la vida útil de cada producto por meses y así se pueda determinar el tiempo o su cubrimiento.

Tacómetro: Tiene como objetivo mostrar el acumulado en meses de lo que lleva del año. Con el objetivo de llegar a máximo 3 meses especifico

Barras Horizontales: Muestra los meses de cobertura del mes de acuerdo a el mercado (país).

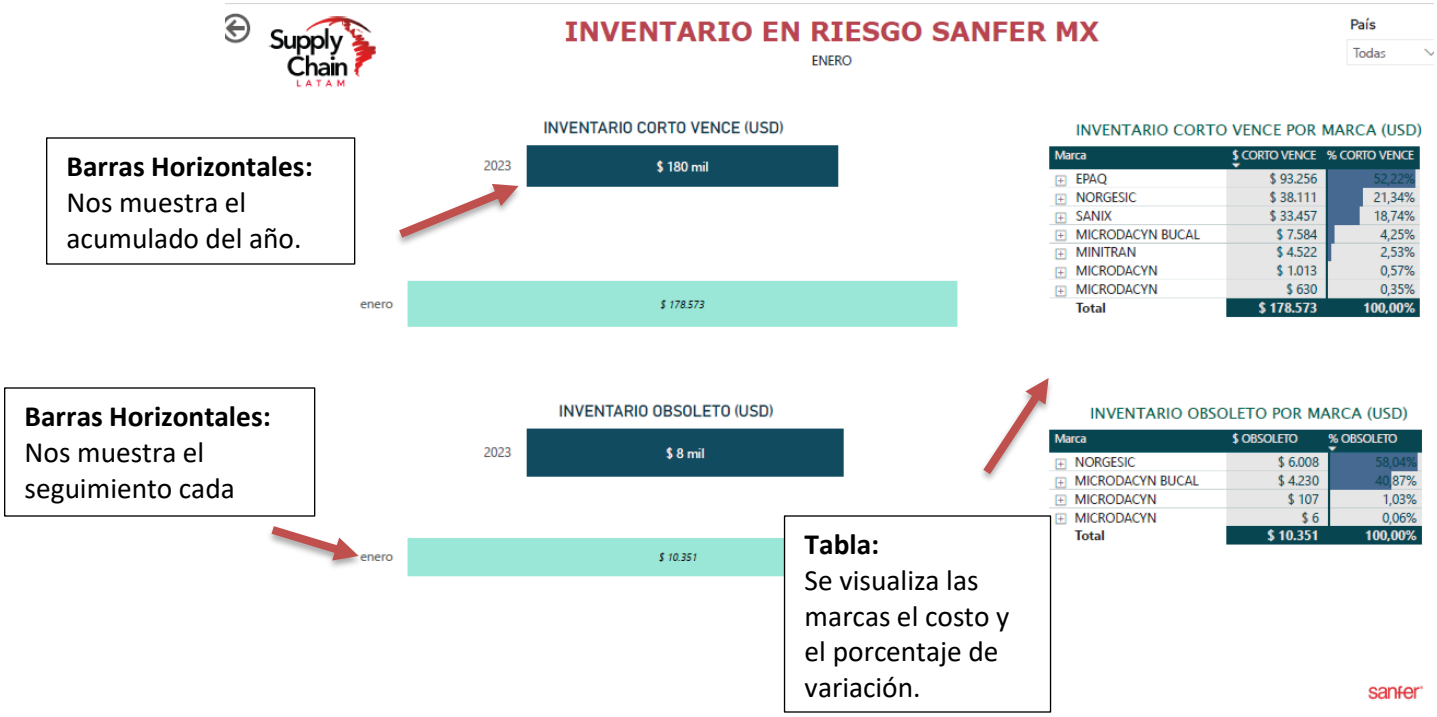
Table: Da la información de las marcas que presentan mayores meses de inventario para así revisar alguna alternativa antes de presentar obsolescencia o vencimiento



Histórica por mes: Se visualiza mes a mes el comportamiento que ha obtenido.

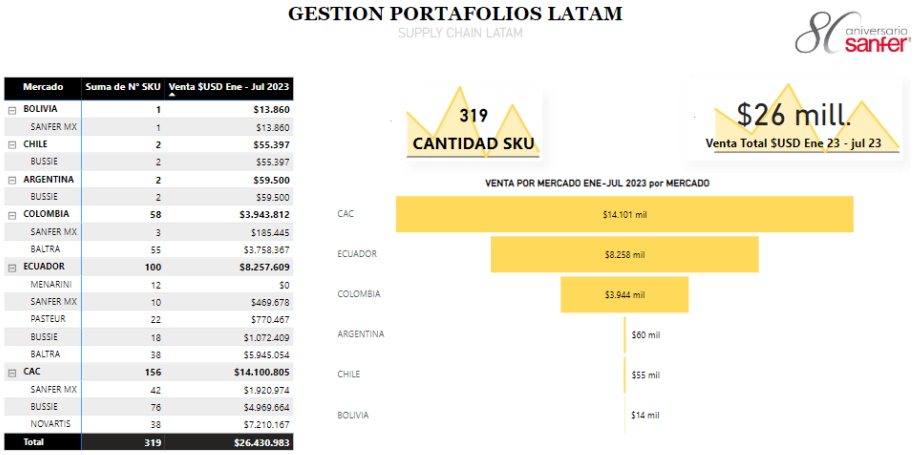
Formula Excel =SI (SUMA (M10517:M10519=0);"“; SI. ERROR (Q10517/PROMEDIO (M10517:M10519);0)) (Corto Vence)

Inventario en Riesgo: Se clasifica en dos categorías el inventario Corto Vence que es aquel que se encuentra con una vida útil entre 6 a 12 meses y el inventario obsoleto s aquel inventario inferior a 6 meses.



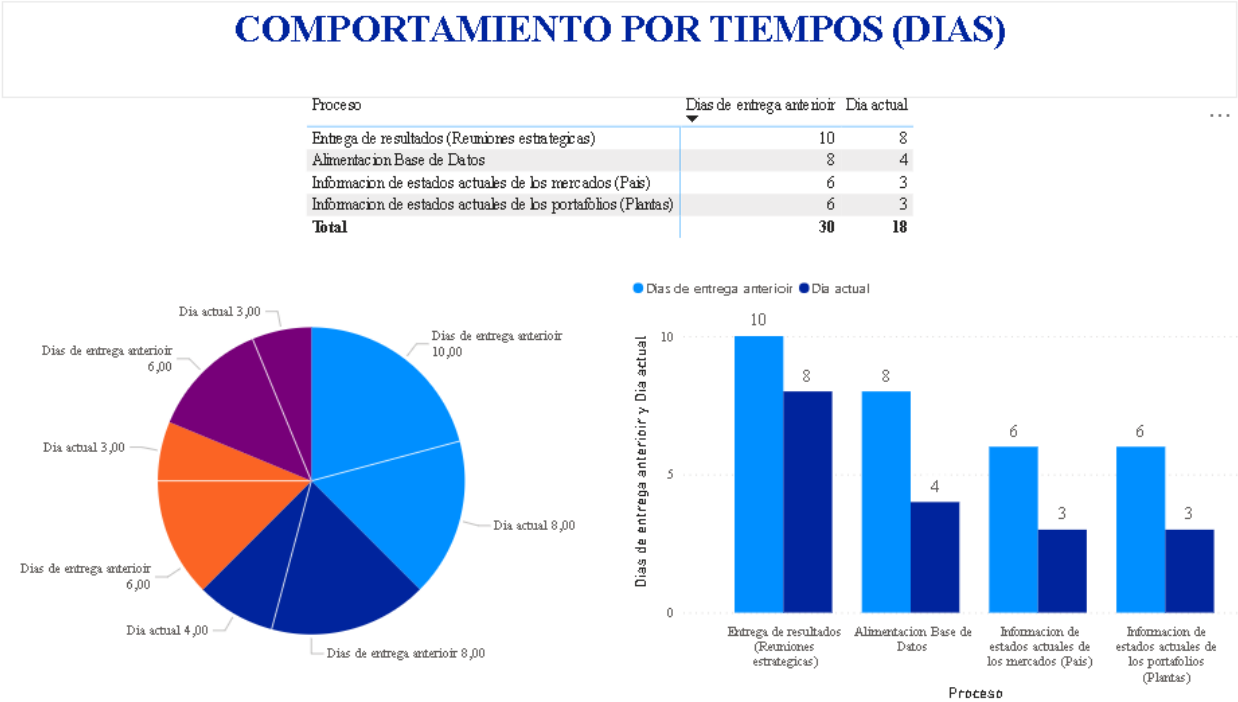
Formula de Excel =SI.ERROR(T10517*K10517;0) (Corto Vence)
=+V10517*K10517 (Obsoleto)

Resumen: Este reporte nos muestra la consolidación por cada código (SKU), el valor total en ventas adicional el comportamiento de los mercados y su participación e ventas e inventarios.



Mercado	Suma de N° SKU	Venta $USD Ene - Jul 2023
BOLIVIA	1	$13.860
SANFER MX	1	$13.860
CHILE	2	$55.397
BUSSIE	2	$55.397
ARGENTINA	2	$59.500
BUSSIE	2	$59.500
COLOMBIA	58	$3.943.812
SANFER MX	3	$185.445
BALTRA	55	$3.758.367
ECUADOR	100	$8.257.609
MENARINI	12	$0
SANFER MX	10	$469.678
PASTEUR	22	$770.467
BUSSIE	18	$1.072.409
BALTRA	38	$5.945.054
CAC	156	$14.100.805
SANFER MX	42	$1.920.974
BUSSIE	76	$4.969.664
NOVARTIS	38	$7.210.167
Total	319	$26.430.983

Con este proyecto se realizó un análisis de los tiempos en cuatro del proceso que son más representativos para los informes que se presentan mes a mes en las reuniones con los países y las plantas de fabricación en ella encontramos una mejora en los tiempos debido a que las bases se están consolidado y logran una mayor optimización de tiempos.



Proceso	Dias de entrega anterioir	Dia actual
Entrega de resultados (Reuniones estrategicas)	10	8
Alimentacion Base de Datos	8	4
Informacion de estados actuales de los mercados (Pais)	6	3
Informacion de estados actuales de los portafolios (Plantas)	6	3
Total	**30**	**18**

3.1 Conclusiones:

El área de Supply Chain Latam me ha dado la oportunidad de conocer otro mundo uno en el cual me ha dado la oportunidad de aprender y poder aportar un poco de mi conocimiento y manejo hay diferentes cuentes de información pero todo está en diferentes archivos así que es un poco difícil poder encontrar información oportunamente y debido a esta situación empezamos junto con mis compañeras del área formar un archivo en el cual podemos hacer una consolidación de datos y presentarlo con el programa de PBI. Gracias a esta nueva implementación he aprendido a poder realizar una planeación poder tener la oportunidad de día a día aprender y usar herramientas que actualmente solicitamos y que nos da la oportunidad de innovar.

3.2 Bibliografía.

- sanfer.com.mx
- Bussie
- https://maps.app.goo.gl/qWBzzoYTFT8fwbtx6

3.2.1 Anexos.

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización**.**

En el área de Supply Chain Latam en el laboratorio Bussie e realizado diferentes actividades las cuales han sido para mi parte profesional y de aprendizaje de gran ayuda ya que los manejos de las herramientas de office han sido muy fundamentales para poder entender y manejar muy bien las plantillas del área, es ideal saber un poco de estas herramientas las cuales son Excel y PBI ya que con estas dos herramientas se puede hacer un mapeado de todos los portafolios y mercados.

Con la base de estas dos herramientas se ha desarrollado las actividades de:

1. Diligenciamiento de las plantillas de Rolling Forecast (Pedidos de abastecimiento, inventarios, ventas)
2. Implementación de base de datos de OC para seguimientos con compras.
3. Análisis de transferencia (Validación del costo del traslado de maquinaria a la nueva planta (PLATINO).
4. Diseño de plantilla de PBI dándole seguimiento a los Rolling Forecast de las diferentes plantas y mercados.
5. Apoyo en la elaboración de minutas las cuales dan un balance las reuniones realizadas mes a mes en el área tanto con las plantas de fabricación y los mercados (Países).
6. Diligenciar la plantilla de indicadores el cual mide las plantas y los mercados el cumplimiento mes a mes y el Year To Day, en esta planilla están los indicadores de FIL RATE- MONTH HAND- FORECAS- PRODUCTO EN RIESGO Y BACK ORDER.

CICLO 1 (JULIO)

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12 Inicio de prácticas. Presentación del puesto y del área inicio de lecturas de los instructivos de la compañía	13 Instructivo para realizar formatos de Requerimientos OPF y OC, Instructivos de Suministros de PT.	14 Realizar consultas de las Normas INCOTERMS, Instructivo de planeación de los requerimientos de PT.	15	16
17 instructivo de Planeación de la demanda (Como realizar un Control de cambios)	18 instructivo para la elaboración de Indicadores LATAM con herramientas PBI.	19 Instructivo para la planeación de SUPPLY CHAIN LATAM en los requerimientos de PT. Explicación de BO.	20 Festivo	21 Inicio con el manejo de las herramientas de Excel ya que fue un reto para mí porque no tenía el mayor conocimiento, pero con la ayuda de mis compañeras realicé el mejor esfuerzo y aprendí a usar la función (Sumar si Conjunto)	22	23
24 Primer análisis de Grupos de Transferencias	25 Inicio de creación de archivo para el control de OC para 4 plantas de Fabricación	26 Mi primera Reunión de Supply Chain Latam Portafolio Bussie 2023	27 Empiezo a realizar mi primera minuta teniendo en cuenta la buena redacción e interpretación de la reunión anterior adicional mi	28 Realización de la Minuta de la reunión del 26 y 27 se suma esta reunión de Suministros de Microdacyn para Sanfer México.	29	30

			primera reunión de Suministros Sanfer Mx 2023			
31 Terminación del archivo de OC para los portafolios de Pharmetique, Novartis, Pasteur, Menarini						

CICLO 2 (AGOSTO-SEPTIEMBRE)

L	M	M	J	V	S	D
	1 Capacitación con Magda (Jefe de Área de Supply) sobre los portafolios de Novartis, Baltra, información sobre los productos más vendidos.	2 Subir el Rolling Forecast del portafolio Baltra con la función en Excel (Sumar Si conjunto).	3 Mi primera reunión del status de la empresa en general con la Gerente General de Colombia.	4 Primera reunión con el mercado del portafolio Baltra Menarini y Pasteur de Ecuador	5	6
7 Análisis y ajuste de Rolling Forecast.	8 Trabaje con mis compañeras en la elaboración en PBI de la gestión que llevaba en ventas el área de Supply Chain LATAM.	9 Revisión de la creación que hice del archivo de Control de OC en Excel. Mi primera reunión con el portafolio de Baltra Colombia.	10 Inducción para realizar mi primera SPP utilizando herramientas de Excel con la función (Sumar si Conjunto). Revisión de las minutas realizadas de las reuniones anteriores.	11 Reunión de revisión de Forecast con el mercado de Novartis CAC.	12	13

14 Elaboración de mi primera SPP EN Excel con la función (Sumar si Conjunto)	15 Reunión S&OP portafolio Baltra (Planta de Fabricación).	16 Realización de Minuta de acuerdo a la reunión anterior.	17 Inducción con Magda (jefe de Supply Chain)	18 Revisión del instructivo para el manejo de agotamientos de PT el cual estaba pendiente su elaboración fue unas de las actividades que se quedaban de las funciones de la anterior Practicante.	19	20
21 Ejecución de introducción de nuevo portafolio.	22 Explicación para realizar las OPF Y OC con el portafolio Baltra para Ecuador.	23 Diligenciar archivo de ingreso de inventarios.	24 Reunión con la planta de PHQ la cual está encargada de abastecer unos productos a Colombia y Ecuador	25 Completar el Data de indicadores.	26	27
28 Reunión con el portafolio Bussie, presentación de Indicadores y de los diferentes productos que se tienen novedad, hay que realizar minuta de la reunión gestionada.	29 Reunión de suministros Sanfer Mx 2023, el cual se habla de indicadores de los estados de los productos de este portafolio adicional realizar minuta de esta reunión.	30 Reunión de Microdacyn con la planta de Mx con el fin de suministrar información sobre el estado de los productos.	31 Iniciación del proyecto de la unificación de los Rolling por medio de PBI.			

CICLO 3 (OCTUBRE-NOVIEMBRE)						
L	M	M	J	V	S	D
				1 En este día estuve ayudando a Magda con una OC y también terminar el PBI para la comisión de Novartis, también empezó con el proyecto que iba a implantar en la empresa.	2	3
4 Empecé a validar Facturas que coincidan con las OC, trabajar con los grupos de transferencia el cual da una relación del impacto que genera el traslado de equipos.	5 Reunión de Nvs septiembre, él estudia los estados actuales de los productos y su Rolling,	6 Seguimiento de las novedades de las OC para cerrar el mes pendiente.	7 Reunión Rolling Forecast Bussie, inicio de proyecto para fabricantes alternos búsqueda de Batchrecord.	8 Revisión de Forecast Baltra-Pasteur, Revisión del portafolio de Pasteur y Menarini con la planta de fabricación.	9	10
11 Reunión Revisión de Forecast Baltra Col, con la planta de fabricación	12 Revisión de los portafolios de acuerdo a los cambios de las reuniones y revisión de minutas.	13 Categorización de los productos de NVS, ajustar los métodos de ABS para el arreglar la comisión de NVS.	14 Reunión de Forecast Septiembre Pasteur y Baltra, es la reunión de revisión de los pedidos de abastecimiento.	15 Reunión con la planta de Pasteur y realizar la minuta.	16	17
18 Realizar el ingreso de los indicadores para la reunión	19 Reunión S&OP Baltra donde las plantan nos	20 Rolling Forecast Bussie es la reunión que se	21 Reunión Forecast Baltra esta reunión se	22 Culminación de subida de la base de datos para presentar el estado de los	23	24

mensual.	muestran el punto de vista de los productos que vayan a entrar o que presenten alguna novedad.	hace para mirar los inventarios con las plantas de Bussie.	hace con los de Colombia de acuerdo al suministro que se tenga frente al mercado de ENTIDADES y COMERCIAL.	indicadores a la fecha del mes pasado.		
25 Reunión con el avance de los fabricantes alternos para el proceso de fabricación en Ecuador.	26 Reunión de Microdacyn con el estatus actual del producto para comercialización en Ecuador y CAC.	27 Creación de minutas para reuniones establecidas-	28 Reunión con el mercado de Argentina, Mostrando el estatus actual de los productos.	29 Actualización de OC para empezar a usar como proyecto de seguimiento.	30	

CICLO 4 (DICIEMBRE-ENERO)

L	M	M	J	V	S	D
				1. Actualización de Qry el cual está anclado con la información de la empresa por parte del programa LX.	2	3
4 Se realiza el respectivo análisis del portafolio de Sanfer México-Pasteur y Menarini.	5, Se realiza la actualización de la base de datos para así realizar los	6 Validamos información para realizar la reunión con los mercados	7 Entrega de información de la cobertura y BO para los mercados.	8. Reunión con cada mercado CAC y Ecuador con el fin de validar los productos y temas nuevos a	9	10

	análisis de todos los artículos.			tratar.		
11 Realización de la minuta para los mercados de acuerdo con la información suministrada.	12 Realizar el análisis de los datos para la medición de Rolling Forecast y Fill Rate para ser compartidos con las plantas de fabricación y los mercados.	13 Preparar reunión con las plantas de fabricación teniendo en cuenta los temas pendientes tomas en las anteriores reuniones y nuevos temas que hayan salido con el mercado.	14. Reunión con las plantas de fabricación y revisión de temas nuevos solicitados por correo o por el jefe inmediato.	15 Realización de minutas de las plantas.	16	17
18 Realizar el ingreso de los datos para los indicadores para la reunión mensual.	19 Realizar análisis y ajuste de la presentación de PBI para la presentación final.	20 Reunión con el área de Supply Chain LATAM para validar temas nuevos tratar y fomentar nuevos temas para hacer seguimiento.	21 Socialización de la reunión estratégica del portafolio Bussie.	22. Realizar la minuta de acuerdo a la reunión estratégica implementada del portafolio Bussie.	23	24
25 Reunión de Microdacyn con el estatus actual del producto para comercialización en Ecuador y CAC.	26 Realización de las minutas de reuniones estratégicas.	27 Creación de las OPFS para que así nos envíen la OC dando su aprobación por los requerimientos.	28 Reunión con el mercado de Argentina, Mostrando el estatus actual de los productos.	29 Revisión de novedades quedaron en el mes para su revisión.	30	