

Institución Universitaria Tecnológico De Antioquia

Facultad De Ciencias Administrativas

2017

Estrategias Para La Identificación Del Inventario Débil

Empresa John Restrepo A Y Cía. S.A

Juliet Alejandra Molina Olano

## **Agradecimientos**

Principalmente me gustaría agradecer a mis padres, familiares y amigos que han permitido que mi carrera tome un rumbo asertivo gracias a su apoyo y grandes consejos los cuales me han guiado y fortalecido en todo este tiempo de estudio permitiéndome formarme como persona.

También agradezco al centro de prácticas JOHN RESTREPO A Y CIA S.A no solo por enseñarme y formarme integralmente en conocimientos, sino también por brindarme la información oportuna para la realización del presente trabajo; pero muy especialmente a Andrés Felipe Sierra, quien me asesoro y estuvo presente en cada paso de la construcción del trabajo resolviéndome dudas y siendo siempre paciente.

Por último y sin ser menos importante, agradezco al INSTITUTO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO DE ANTIOQUIA por el gran aporte que ha dado gracias a la calidad de profesores contratados, los cuales me han dado las bases para ser una gran profesional y adquirir el conocimiento que implementare para mi vida laboral.

## Tabla de contenido

Agradecimientos .....	2
Tabla de anexos.....	5
Introducción .....	6
Glosario .....	8
CAPÍTULO I: DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA .....	9
Datos de identificación de la empresa o institución.....	9
Reseña histórica .....	9
Misión: .....	10
Visión: .....	10
Organigrama.....	11
DATOS DE LA DEPENDENCIA DONDE EL ESTUDIANTE REALIZARÁ LA PRÁCTICA.....	12
TÍTULO DEL PROYECTO: Identificación de inventario débil .....	14
CAPITULO II: DEFINICIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD REAL.....	14
Antecedentes del problema: .....	14
Descripción del problema: .....	15
Formulación del problema: .....	16
Pregunta Problema: .....	17

ESTRATEGIAS PARA LA IDENTIFICACIÓN DEL INVENTARIO DÉBIL	4
OBJETIVOS .....	18
Objetivo General .....	18
Objetivos específicos .....	18
MARCO DE REFERENCIA .....	19
Marco Teórico .....	19
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	23
CAPITULO III: IMPACTOS DEL PROYECTO .....	24
Alcance de los objetivos planteados en el proyecto .....	24
Actividades realizadas.....	24
Dificultades encontradas en la ejecución del proyecto y de qué forma fueron superadas..	25
Conclusiones .....	25
Recomendaciones.....	26
Bibliografía .....	27

**Tabla de anexos**

Ilustración 1 organigrama de la compañía .....	11
Ilustración 2 funciones de la dependencia.....	12
Ilustración 3 inventario débil por categoria .....	22
Ilustración 4 inventario débil por sucursal .....	22
Ilustración 5 cronograma de actividades .....	23

## Introducción

La empresa John Restrepo A Y Cía. S.A tiene una trayectoria de 60 años, en la que se ha identificado una situación muy común que surge dentro de cualquier tipo de compañía desde las pymes hasta las multinacionales; el cual se define como – inventario débil – y termina convirtiéndose dentro de los indicadores de las empresas en un problema.

Esta problemática ha traído consigo grandes pérdidas monetarias que hasta ahora no se han logrado compensar en su totalidad, bien sea por el vencimiento de los productos o las averías que estos presentan.

Teniendo en cuenta el catálogo que posee la compañía tanto en productos nacionales (distribución), como en productos importados (venta exclusiva) se ha logrado categorizar y estimar el porcentaje de participación en el inventario débil que tienen cada uno de los productos, es decir, Aseo e Higiene alrededor de 10%, Alimentos cerca del 20 %, vinos y licores un 70%. Con el conocimiento de estos porcentajes se iniciarán los procesos que se consideren necesarios para la solución parcial o total de dicho problema.

A su vez se pretende estudiar una estrategia llamada –FSN– por sus siglas en inglés (Fast, Slow and Never), la cual permite realizar una investigación más amplia y concisa, para así arrojar resultados más acertados para la toma de decisiones; contando también con el –ABC– un método ya implementado por la empresa para la clasificación de inventario dentro del CEDI (Centro de Distribución), la cual permite tener una mayor facilidad de acceso a los productos con más alta rotación o de gran prioridad.

Todo esto se hará con el fin de contribuir a la empresa con la identificación de los inventarios o los productos específicos de baja rotación, para posteriormente trabajar de la mano con el área de mercadeo en las estrategias o alianzas que pueden ser determinantes para el proceso de identificación, evacuación e inactivación.

## Glosario

**Cedi:** Un “Centro de Distribución” es la instalación o espacio físico destinado para la ubicación de materiales y productos con la función de coordinar los desequilibrios entre la oferta y demanda e incorporar valor al producto a través de actividades logísticas (cambio de formato, fraccionado, etiquetado, etc. (orsi)

**Inventario débil:** Se define como las mercancías de baja rotación, las que presentan averías o tienen fecha cercana de vencimiento.

**Método ABC:** es un método de categorización de inventario que consiste en la división de los artículos en tres categorías, A, B y C: Los artículos pertenecientes a la categoría A son los más valiosos, mientras que los que pertenecen a la categoría C son los menos valiosos. Este método tiene como objetivo llamar la atención de los gerentes hacia los pocos artículos de importancia crucial (artículos A) en lugar de hacia los muchos artículos triviales (artículos C). (Joffrey Collignon, 2012)

**Método FSN:** (Fast Slow and Never) estrategia de clasificación de inventarios (Shibamay Mitra, 2015)

**Principio de Pareto:** Pareto observó que la gente en su entorno se dividía naturalmente entre los «**pocos de mucho**» y los «**muchos de poco**», dividiéndose en dos grupos de proporciones aproximadas de 80:20 tales que el grupo minoritario, formado por un 20% de población, ostentaba el 80% de algo y el grupo mayoritario, formado por un 80% de población, el 20% de algo. (topi, 2011)



## CAPÍTULO I: DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

### Datos de identificación de la empresa o institución

- Nombre: John Restrepo A y CIA S.A
- Dirección de ubicación: Cra 42 # 86-35 Itagüí - Antioquia
- Teléfono: 369 82 00
- Correo electrónico: johncia@jra.com.co
- Representante Legal: Catalina Ortega Pérez - Abogada

### Reseña histórica

En 1957 se fundó en Medellín, la firma distribuidora John Restrepo A. y Cía. Diez años después se incursionaba por primera vez en los mercados internacionales. Los buenos resultados en Antioquia permitieron desarrollos posteriores en otras zonas del país, nace la sucursal de Montería, posteriormente las sucursales de Cali y Barranquilla. Con el fin de cubrir todo el territorio nacional se establecieron, a lo largo de la década de los setenta, sucursales en Bogotá, Pereira, Bucaramanga, Pasto, Popayán e Ibagué.

En 1980 Comenzaron a desarrollarse las marcas propias, como Buengusto y Atunete, para productos nacionales e importados, que en poco tiempo se convirtieron en líderes por su volumen de ventas y su presencia en tiendas y supermercados del país. Se consolidaron las relaciones comerciales con prestigiosas empresas chilenas, las cuales habían comenzado en 1980, con la distribución de los vinos Santa Helena, seguidos de vinos espumosos. También se posicionó el lavavajillas ecuatoriano que ha roto los monopolios impuestos por algunas empresas nacionales. Así mismo, se incluyeron en el portafolio de productos, marcas de renombre mundial como Heineken.

Hoy, John Restrepo A y Cía. cuenta con 9 sucursales, bodegas en 18 ciudades, más de 250 vendedores para todos los canales, Cadenas, mayoristas, mini mercados, subdistribuidores, puntos de consumo, poblaciones y tienda a tienda.

### **Misión:**

Distribuimos y representamos productos y marcas innovadoras, penetrando de forma eficiente los mercados en Colombia, soportados en el desarrollo y bienestar de equipos profesionales de alto rendimiento.

A nuestros proveedores les brindamos acceso a servicios de alto valor agregado en la gestión integral de la distribución; a nuestros clientes y consumidores les garantizamos rentabilidad y disponibilidad.

### **Visión:**

En el año 2020, somos la distribuidora líder en Colombia por contar con servicios óptimos de mercadeo y soporte a la distribución.

Consolidamos un modelo de relacionamiento superior con el mercado y escalamos la eficiencia operacional que soportaron el crecimiento rentable y sostenible de una Organización financieramente sólida.

**Objeto social:** Adquisición, tráfico, compra y venta de toda clase de mercancías nacionales o extranjeras

**Portafolio de productos o servicios:** La empresa comercializa alimentos y bebidas (Buengusto, súper de alimentos, Manuelita, Refisal, Atún Isabel, Pepsico, Te Hindú, Café águila roja); vinos y licores (Cariñoso, sansón, alteza, Santa Helena, Michel Torino, Fresita, Peñascal, tamari, Pol clement, Carlo Rossi, Tequila Don nacho, Ron Juan Valdez, Kisses, Darguner); Aseo y Hogar (Dersa, Lava; Duracell, Blancox, Papeles Nacionales).

### Organigrama

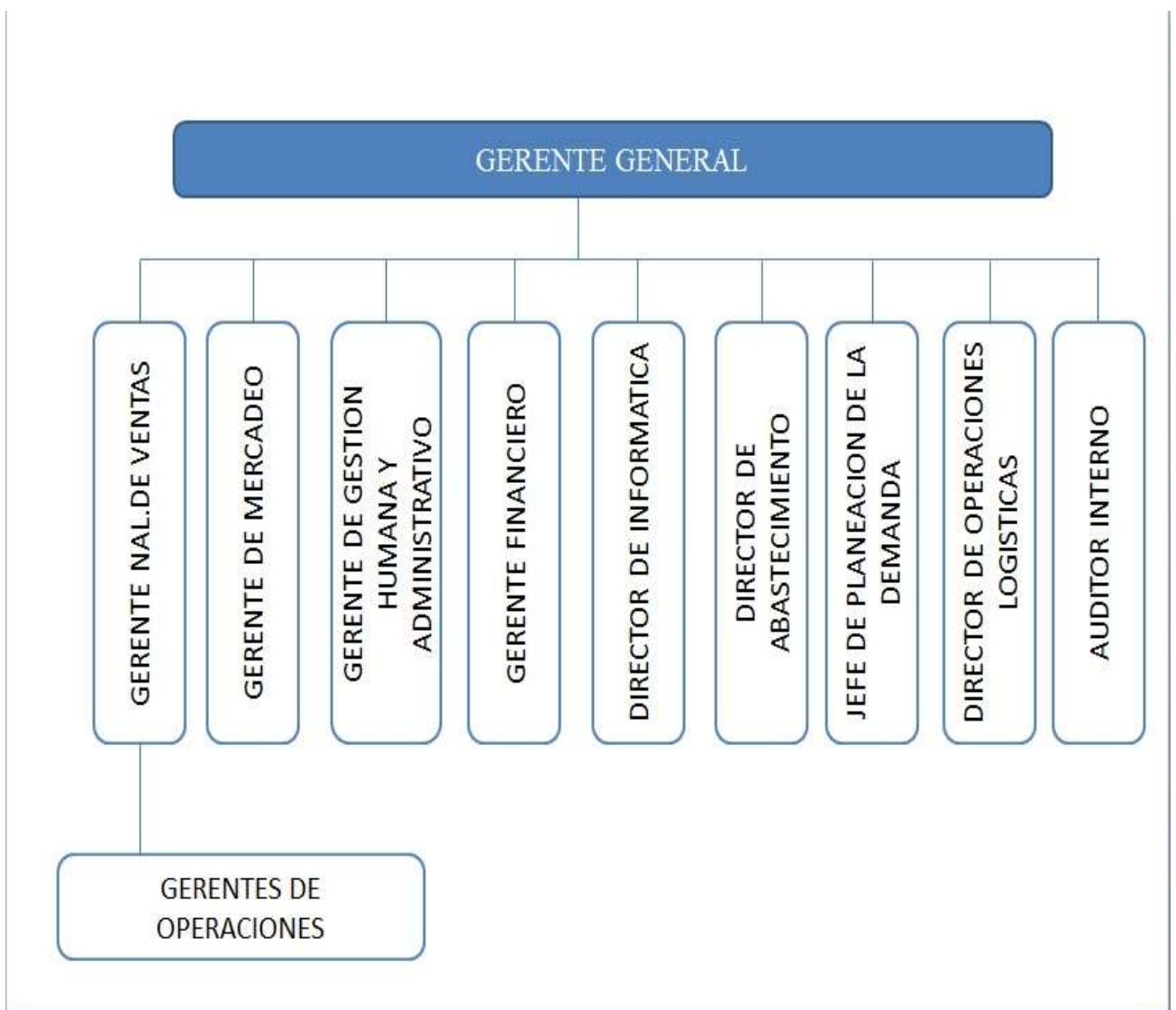


Ilustración 1 organigrama de la compañía

### DATOS DE LA DEPENDENCIA DONDE EL ESTUDIANTE REALIZARÁ LA PRÁCTICA

- Área de Abastecimiento
- **Nombre del jefe:** Janeth Duque Posada – Directora Abastecimiento
- **Correo:** [jduque@jra.com.co](mailto:jduque@jra.com.co)

#### Cargos y Funciones dentro de la dependencia.

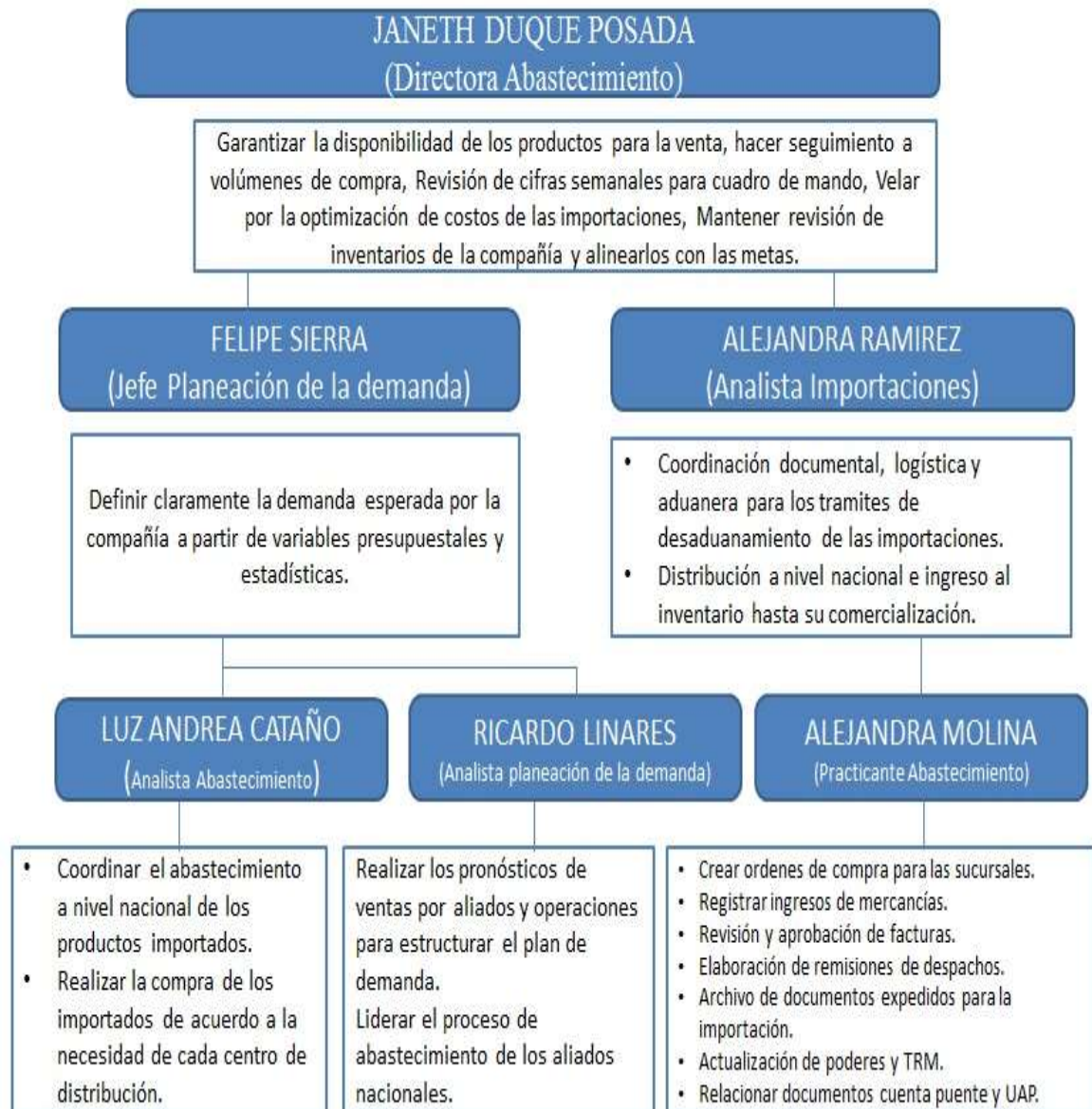


Ilustración 2 funciones de la dependencia

### **Identificación De Las Necesidades De La Dependencia**

El área de Abastecimiento de la empresa John Restrepo A y Cía. S.A se encarga como tal de hacer que todos los procesos de la importación sean compactados y tengan un seguimiento preciso; desde que se hace el pedido al aliado en el exterior hasta que llega a sus respectivos destinos dentro del país y posteriormente a su comercialización.

A su vez también se encarga de programar los traslados necesarios a las respectivas sucursales para las mercancías no solo de los aliados del exterior, sino también los aliados nacionales, para los cuales esta área también se encarga de hacer la compra según las demandas estimadas por el jefe de planeación y el analista a nivel nacional de dichos productos.

### **Valor agregado del practicante en los procesos**

Facilitar el manejo de la documentación legal respectiva a las importaciones, agilizar los procesos en cuanto al apoyo permanente en lo que sea necesario para la optimización de tiempo y recursos.

**TÍTULO DEL PROYECTO: Identificación de inventario débil****CAPITULO II: DEFINICIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD REAL.****Antecedentes del problema:**

Esta problemática se ha visto afectada en el momento de hacer un stop y analizar las cifras netas de cada proceso dentro de la compañía, al ver el porcentaje de las pérdidas que el inventario débil está generando se comienzan a implementar estrategias que ayuden con la evacuación de dicho inventario, estando todo esto ligado de la mano del área de mercadeo y logística, los cuales harán parte fundamental en esta investigación, para radicar el tema de raíz.

Como primera estrategia que implemento la empresa, se decidió trabajar bajo las 4 Ps del marketing (Plaza, Producto, Precio y Promoción), Bajo los siguientes criterios:

**Plaza:** Teniendo en cuenta que un producto que es de lento movimiento en una ciudad del país (sucursales de la empresa); no necesariamente lo es en otra, por tanto, se lleva a cabo el traslado de las mercancías de las ciudades con menor demanda a las que presentan mayor demanda.

**Producto:** Se definieron las debilidades evidentes de los productos y en aquellos donde estas son inmejorables se decidió no volver a comprar.

Por otra parte, con el apoyo de los aliados y del equipo logístico se ha venido trabajando en la desnaturalización, transformación o venta para otros usos de productos de inventario débil.

**Precio:** Siendo esta la variable más susceptible a velocidad de rotación, se hicieron cambios de precio que hicieran más atractivos estos productos para el mercado, garantizando la evacuación total y la no recompra.

**Promoción:** La compañía enfoca su esfuerzo en evacuar el inventario débil mediante catálogos y bazares tanto internos como externos y también realiza actividades de posicionamiento en canal con mercaderistas.

### **Descripción del problema:**

El inventario débil o de lento movimiento se define como todos los productos que no hacen parte del 20% del Pareto de cada categoría que maneja la empresa, pero sin poder generalizar; puesto que algunos de los productos que no se encuentran ubicados en este 20% también son denominados como comóditis, haciendo parte fundamental para la venta de algunos de los productos estrellas.

Dentro de los márgenes de rentabilidad de la compañía se ha identificado una gran pérdida monetaria a causa del inventario débil, pues este acarrea sobre costos en almacenamiento de las mercancías; bien sea por causales como el vencimiento, averías, o la poca rotación de algunos productos.

A pesar de la estrategia que se ha implementado en la empresa, este sigue siendo un problema puntual dentro de ella; Mostrando notoriamente los efectos que trajo consigo dicha estrategia; tales como:

**Plaza:** Los vinos y los licores por temas de rentas soy muy difíciles de tratar, así que solo aplica los traslados para los alimentos y bebidas; teniendo que dichos traslados incrementan el costo de los productos.

**Producto:** Encontrara canales o usos alternativos para los productos es difícil y la desnaturalización genera costos adicionales.

**Precio:** Teniendo en cuenta que la mayoría de las estrategias aplicadas incrementan los costos del producto, cuando la variable precio se reduce no se perciben márgenes y algunos casos solo muestra perdidas.

**Promoción:** El porcentaje de éxito de las estrategias aquí implementadas son bajas sumadas a evacuaciones lentas, es decir, que en este tipo de actividades la principal dificultad es la generación de nuevas ideas para superar los desaciertos anteriores.

### **Formulación del problema:**

Este plan de mejora se hace con el único fin de identificar los productos que hacen parte del inventario débil de la empresa John Restrepo A y Cía. S.A, clasificando las variables más puntuales que permitan dicha identificación como lo son: sucursal vs producto, precio, averías, vencimiento, baja demanda, desnaturalización y fundamentalmente los datos presupuestales que muestra el Pareto de cada categoría.

Al trabajar esta problemática de raíz se ha determinado que es de vital importancia para la compañía implementar las estrategias pertinentes para que la evacuación de las mercancías del inventario débil sea constante y efectiva.



**Pregunta Problema:**

¿Qué estrategias se pueden implementar dentro de la compañía John Restrepo A Y CIA S A, para contrarrestar las pérdidas que trae consigo el inventario débil?

**Justificación**

**Personal:** La elaboración de este proyecto de grado, influye en mi vida personal haciéndome crecer tanto profesional como laboralmente, dado que en el campo en el que me desempeño actualmente en mis prácticas ha fortalecido todos los conocimientos adquiridos en mi vida académica, además ha influido también el ambiente laboral y los colaboradores, puesto que me han brindado todo su conocimiento, haciéndome sentir segura y confiada en lo que a mi vida laboral respecta.

**Académica:** En el proceso de investigación he ido afianzando mis conocimientos y a su vez mi espíritu de ir más allá, indagar, buscar las mejores estrategias para que los procesos en la compañía y el lugar donde me desempeñe laboralmente se lleven a cabo de la manera más oportuna y eficaz.

A su vez ha ampliado mis conocimientos y experiencias al pasar de la teoría a la práctica y poder vivir cada uno de los procesos dentro de la compañía, dándome una gran oportunidad de conocerlos y saber el porqué de cada uno de ellos.

**Laboral:** laboralmente me ha brindado mayores experiencias y conocimientos para futuros cargos, además de integrar situaciones esenciales como el trabajo en equipo, la solución de conflictos y las diversas formas de desempeñarse eficazmente dentro de una organización.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Implementar estrategias innovadoras y eficaces para la clasificación de las mercancías que hacen parte del inventario débil, para posteriormente tener un mayor control de estas mediante la toma asertiva de decisiones que generen un impacto muestral en las cifras presupuestales de la compañía.

### **Objetivos específicos**

1. Investigar sobre la estrategia que permita la fácil identificación, clasificación y reclasificación de cada uno de los productos utilizando como base el Pareto del inventario débil en sus respectivas categorías.

2. Analizar la estrategia elegida (FSN) para medir cada uno de los factores que intervienen en las mercancías de lento movimiento mediante la correcta implementación de la estrategia según las necesidades de la compañía.

3. Verificar los progresos y avances que la estrategia le esté proporcionando a la empresa mediante los resultados cambiantes del Pareto, dando control y permitiendo correcciones que hagan de este un ciclo progresivo.

4. Implementar un programa que permita arrastrar en tiempo real y simultáneamente los datos específicos que se requieran para establecer la demanda de los productos, con el fin de no contar con excesos de inventario

## MARCO DE REFERENCIA

### Marco Teórico

#### **El ABC y El FSN como métodos de clasificación del inventario.**

Tomando como base el modelo de clasificación ABC que se emplea en la compañía para la identificación de necesidades de accesibilidad a los productos que son más susceptibles a la manipulación por ser de alta rotación; se necesita analizar los datos que puede generar dicha clasificación para introducir asertivamente cualquier otro tipo de estrategia dentro de la compañía, puesto que la antes mencionada posee datos específicos que facilitan el conocimiento de los productos que son vitales para la rentabilidad de la compañía.

*“Las organizaciones emplean típicamente la técnica de la clasificación del inventario de ABC para tener un control eficiente en una cantidad enorme de artículos del inventario. El problema de clasificación del inventario ABC es la clasificación de una gran cantidad de elementos en tres grupos: A, muy importante; B, moderadamente importante; Y C, relativamente sin importancia.”*  
(Hatefi, 2015)

Con la implementación de la estrategia FSN se busca lograr identificar cuáles son los productos que cronológicamente se deben ir depurando del catálogo de la compañía debido a su poca rotación, es decir, aquellos productos que han dejado de tener demanda o los cuales se demoran mucho tiempo en salir del inventario de la compañía; con el único fin de no reabastecer esos productos y así evitar el alto porcentaje de inventario débil.

*El problema básico del control de inventarios es lograr un equilibrio entre la eficiencia operativa y el coste de la inversión y otros costes asociados con grandes inventarios, con objeto de mantener los conflictos básicos al mínimo mientras se optimizan las tenencias de inventario. Las decisiones a tomar y cuando mantener los inventarios en equilibrio requiere la aplicación de una amplia gama de técnicas de simple gráfica a técnicas cuantitativas más sofisticadas y complejas. Muchos de estas técnicas emplean conceptos y herramientas de matemáticas y las estadísticas y hacer uso de varias teorías de control.” (mitra, 2015).*

### **El inventario como el capital más importante en la empresa**

La base esencial de cualquier tipo de compañía es el correcto funcionamiento de sus inventarios desde que se hace la compra hasta que las mercancías son utilizadas o vendidas a los clientes, cuidando a su vez los excesos, los cuales generan pérdidas para las compañías al tener poca rotación, es decir, al tener dinero invertido innecesariamente.

*“Toda organización necesita un inventario para el funcionamiento de sus actividades. Sirve de enlace entre la producción y procesos de distribución. La inversión en inventarios constituye la parte más significativa de los activos corrientes y capital de trabajo en la mayoría de las empresas. Por lo tanto, es muy esencial contar con un control y una gestión de inventarios. La finalidad de la gestión de inventarios es la disponibilidad de materiales en cantidad suficiente cómo y cuándo minimizar la inversión en inventarios.” (Tom Jose V, 2013)*

Estas mercancías que son importadas o son de distribución nacional y que afectan presupuestalmente a la compañía al tener baja rotación o al presentar cualquier tipo de avería son llevadas a el almacén 0007 de la empresa con el cual se desarrollan bazares internos con el fin de recuperar parte parcial de las mercancías, dándolas a bajas precios adquiriendo solo una parte de

la rentabilidad, vendiéndolas al costo de compra al desistir totalmente de la recuperación de los impuestos pagados, o muchas veces perdiendo parte de la inversión que se empleó en dichas mercancías.

### **El pronóstico de la demanda**

“Los errores en los pronósticos se expresan como excesos o falta de inventario” Según autores reconocidos incluyendo a Rafael Marin, los pronósticos de la demanda son claves para determinar los excesos de inventario que puedan existir dentro de las compañías, teniendo en cuenta los antecedentes de las mercancías no solo por meses si no también por años o quizás por temporadas, con el fin de tener mayor certeza de la estimación de la demanda y así mismo no invertir dinero en el inventario que no tiene buena demanda en tiempo real.

*Para plantear un sistema de control de inventario, es un factor clave estudiar las demandas de los artículos. Una diferencia importante entre los tipos de inventarios es, si el artículo presenta una demanda dependiente o independiente. Los artículos de demanda independiente son aquellos cuya demanda se afecta directamente por el mercado y no está relacionada con las decisiones de inventario referentes a cualquier otro artículo que se tenga almacenado. La demanda independiente, por ejemplo, se presenta en productos terminados generada por las decisiones de los clientes. En el caso de la demanda dependiente, se genera a partir de decisiones tomadas por la propia gerencia. (vasquez, 2014)*

INFORME INVENTARIO DEBIL					
Categoria	Valores				PART
	CJS DISP	CJS Mal Estado	CJS VMI	CJS TOTAL	
VINOS Y LICORES	5.350	939	2.273	8.561	49%
ASEO Y HOGAR	4.576	283	8	4.867	28%
ALIMENTOS Y BEBIDAS	2.499	1.562	17	4.078	23%
INACTIVO	142	-	-	142	1%
<b>Total general</b>	<b>12.567</b>	<b>2.784</b>	<b>2.298</b>	<b>17.647</b>	<b>100%</b>

Ilustración 3 inventario débil por categoría

Nombre Oficina	Categoria	Valores			
		CJS DISP	CJS Mal Estado	CJS VMI	CJS TOTAL
Bogotá	VINOS Y LICORES	1.755	122	589	2.466
	ASEO Y HOGAR	875	76	6	957
	INACTIVO	140	-	-	140
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	26	88	1	115
<b>Total Bogotá</b>		<b>2.796</b>	<b>287</b>	<b>596</b>	<b>3.679</b>
Barranquilla	VINOS Y LICORES	808	465	557	1.830
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	524	193	-	717
	ASEO Y HOGAR	551	9	-	560
	INACTIVO	2	-	-	2
<b>Total Barranquilla</b>		<b>1.885</b>	<b>667</b>	<b>557</b>	<b>3.109</b>
Cali	ALIMENTOS Y BEBIDAS	907	418	4	1.328
	VINOS Y LICORES	355	56	297	708
	ASEO Y HOGAR	573	32	2	607
<b>Total Cali</b>		<b>1.835</b>	<b>506</b>	<b>302</b>	<b>2.643</b>
Montería	ALIMENTOS Y BEBIDAS	557	584	-	1.141
	ASEO Y HOGAR	833	66	-	899
	VINOS Y LICORES	241	129	179	548
<b>Total Montería</b>		<b>1.631</b>	<b>779</b>	<b>179</b>	<b>2.588</b>
Itagüí	VINOS Y LICORES	1.082	102	414	1.598
	ASEO Y HOGAR	588	50	1	638
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	164	119	12	296
<b>Total Itagüí</b>		<b>1.834</b>	<b>271</b>	<b>427</b>	<b>2.531</b>
Bucaramanga	VINOS Y LICORES	420	8	143	571
	ASEO Y HOGAR	474	28	-	502
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	102	30	-	132
<b>Total Bucaramanga</b>		<b>997</b>	<b>66</b>	<b>143</b>	<b>1.206</b>
<b>Total general</b>		<b>12.567</b>	<b>2.784</b>	<b>2.298</b>	<b>17.647</b>

Ilustración 4 inventario débil por sucursal

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVADES</b>		
<b>DICIEMBRE</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>
Inducción, conocimiento de la planta, integración y explicación de los procesos.	Llevar a cabo el primer bazar del año a cargo del área de abastecimiento con las mercancías del inventario débil.	Archivo y centro documental, organización del papeleo pendiente del área.
<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>
se analizan las problemáticas dentro de la compañía y se obtiene asesoramiento por parte de los jefes para escoger el tema a tratar.	Investigación sobre los ítems que abarcan el inventario débil, entrega de cuenta compensación a la practicante e inducción de replazo de vacaciones.	Salida de la analista de importaciones a vacaciones, se hace el replazo a cargo de la practicante para todos los procesos de importación y nacionalización de mercancías.
	<b>JUNIO</b>	
	Finalización del plan de mejora, entrega del puesto a la analista de importaciones e inducción a la nueva practicante.	

Ilustración 5 cronograma de actividades

## **CAPITULO III: IMPACTOS DEL PROYECTO**

### **Alcance de los objetivos planteados en el proyecto.**

Se logró estructurar por parte del planeador de la demanda ANDRES FELIPE SIERRA una plantilla que permite la identificación de las mercancías de lento movimiento dentro de cada una de las categorías que comercializa la compañía.

En la empresa el inventario débil sigue siendo un tema progresivo y constante avance, por tanto, sería recomendable y oportuno que la nueva practicante siga con este proyecto, dando ideas, mejoras o posibles soluciones a esta problemática; puesto que sería de gran ayuda para los asesores tener una investigación más a fondo sobre el tema.

### **Actividades realizadas.**

1. Identificación del Pareto por categoría para analizar cuales hacen parte del lento movimiento o inventario débil.
2. Verificación de las mercancías ABC dentro del CEDI para garantizar la optimización de tiempo y recursos.
3. Realización de bazares internos con el fin de evacuar parte de la mercancía que está en el inventario débil
4. Estructuración de plantilla que permita hacer ciclos progresivos del Pareto.
5. Estrategias de mercadeo que ayuden a impulsar las ventas de la mercancía que tuvo un stop y por ende se convirtió en inventario.



**Dificultades encontradas en la ejecución del proyecto y de qué forma fueron superadas.**

La mayor dificultad encontrada para la ejecución fue la poca información con la que se cruentaba, puesto que es un proyecto que se está realizando actualmente dentro de la compañía y por tanto no tiene muchos antecedentes; además sin mencionar el hecho de que ninguna otra compañía ha registrado intentos o procesos para solucionar este tipo de problemas por lo que el desarrollo del marco teórico o la presentación de una teoría como tal fue difícil de abarcar.

**Conclusiones**

- Con la implementación de una estrategia y de nuevos sistemas para la clasificación y el control de inventarios la compañía podrá construir bases sólidas con las cuales a futuro se podría notar la solución a la problemática.
- El inventario débil es un factor que influye directamente en la rentabilidad de cualquier tipo de empresa, por tanto, este debe ser manejado con efectividad dentro de cada uno de los procesos internos y así garantizar la disminución de las cifras del inventario débil.
- La problemática que posee John Restrepo A y CIA S.A es la más común entre todas las compañías, pero son pocas las que invierten en la solución de esta. Por tanto, si la compañía logra estandarizar un sistema con el cual solucione parcial o totalmente esta problemática, podría lograr su visión propuesta al obtener mejores rentabilidades y quizás recuperar su posicionamiento en el mercado como el número uno (1).

### **Recomendaciones**

- Recopilar ideas desde el recurso humano que posee la compañía desde sus empleados hasta los principales aliados tanto nacionales como importados.
- Tener presente las estrategias propuesta en este trabajo, además de aglomerar la teoría del control de inventarios, con el fin de contar con un mayor enfoque en la solución de la problemática del inventario débil.

## Bibliografía

canelo, e. t. (03 de 12 de 2014). *auditool*. Obtenido de <https://www.auditool.org/blog/control-interno/939-control-interno-de-los-inventarios>

Joffrey Collignon, J. V. (02 de 2012). *lokad*. Obtenido de [https://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-\(inventario\)](https://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-(inventario))

orsi, g. g. (s.f.). Diseño logístico de un Centro de Distribución. *consultora logistica*, 1-3.

Shibamay Mitra, M. S. (2015). Inventory Control Using FSN Analysis . *ijiset*, 322.

Tom Jose V, A. J. (2013). ANALYSIS OF INVENTORY CONTROL TECHNIQUES; A COMPARATIVE STUDY . *International Journal of Scientific and Research Publications*,, 523.

topi, d. (10 de 05 de 2011). *david topi*. Obtenido de <http://davidtopi.com/el-principio-de-pareto-la-regla-del-8020/>

Hatefi, s. (2015). Advances in Decision Sciences. Retrieved from Hindawi:  
<https://www.hindawi.com/journals/ads/2015/645746/abs/>

mitra, s. (2015). nventory Control Using FSN Analysis. *ijiset*, 322.

vasquez, R. m. (2014). *Almacen de clase mundial*. medellin: centro editorial esumer.