 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	--	---------------------------------------

PRACTICA EMPRESARIAL

MARÍA FERNANDA VELÁSQUEZ JARAMILLO

DOCENTE

ANA MARÍA BETANCUR DÍAZ

DIAGNÓSTICO, PLAN DE MEJORAMIENTO Y PLAN DE INTERVENCIÓN

OPTIMIZACIÓN ESTRATÉGICA: AUTOMATIZACIÓN, INDICADORES DE MEDICIÓN Y CONTROL EN GESTIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO PARA INCREMENTAR LA ROTACIÓN DE INVENTARIO Y MEJORAR EL RETORNO DE INVERSIÓN EN MERKE FARMA S.A.S

**PRÁCTICA EMPRESARIAL
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
MEDELLÍN
2024-2**



 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------


Tabla de contenido

	Contenido	
Glosario		3
Introducción		3
1. Título del proyecto		3
2. Resumen del proyecto		3
3. Planteamiento del problema		3
3.1 Pregunta problematizadora		4
4. Objetivos		4
4.1 Objetivo general		4
4.2 Objetivos específicos		4
5. Delimitación		5
5.1. Delimitación espacial		5
5.1.1. Razón social		5
5.1.2. Objeto social de la organización o empresa Actividades a las que se dedica la empresa.		5
5.1.3. Representante legal		5
5.1.4. Descripción o reseña histórica de la empresa		5
5.1.5. Misión		5
5.1.6. Visión		5
5.1.7. Valores corporativos		5
5.2. Delimitación temporal		6
6. Alcance		6
7. Marco teórico, Estado del arte		6
8. Marco metodológico		6
10. Resultados y/o conclusiones		6
11.1. Recomendaciones		6
Bibliografía		7

 <p>UNIREMINGTON[®] CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small></p>	<p>FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
--	--	--


Lista de Tablas

Tabla 1. Variables para la selección de proveedores.

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

Lista de Gráficos

- Gráfico 1.** Login al aplicativo
- Gráfico 2.** Módulo de rotación aplicativo Orion.
- Gráfico 3.** Lista de reposición.
- Gráfico 4.** Formato de selección de proveedores
- Gráfico 5.** Tablero de ventas por sede.
- Gráfico 6.** Tablero de domicilios.
- Gráfico 7.** Tablero de comisiones.
- Gráfico 8.** Tablero de ventas por laboratorio.
- Gráfico 9.** Tablero de rotación de productos.
- Gráfico 10.** Tablero de compra de productos.

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

Glosario

- **Establecimiento farmacéutico de medicamentos:** es el establecimiento dedicado a la producción, — almacenamiento, distribución, comercialización, dispensación, control o aseguramiento de la calidad de los medicamentos, dispositivos médicos o de las materias primas necesarias para su elaboración y demás productos autorizados por ley para su comercialización en dicho establecimiento. (Ministerio de la protección social, 2007)
- **Fecha de expiración del medicamento:** es la fecha máxima hasta la cual el fabricante garantiza que el medicamento mantiene las especificaciones de calidad establecidas y puede ser utilizado. (Ministerio de la protección social, 2007)
- **Gestión del droguería:** es el conjunto de principios, procesos, procedimientos, — técnicas y prácticas asistenciales y administrativas esenciales para reducir los principales riesgos causados con el uso innecesario o inadecuado y eventos adversos presentados dentro del uso adecuado de medicamentos, que deben aplicar las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud públicas y privadas. (Ministerio de la protección social, 2007)
- **Lote de medicamentos:** cantidad de un medicamento producido durante una unidad de tiempo en una hora que asegura sus características, uniformidad y calidad dentro de los límites especificados. (Ministerio de la protección social, 2007)
- **Medicamento:** es aquél preparado farmacéutico obtenido a partir de principios activos, con o sin sustancias auxiliares, presentado bajo forma farmacéutica que se utiliza para la prevención, alivio, diagnóstico, tratamiento, curación o rehabilitación de la enfermedad. Los envases, rótulos, etiquetas y empaques hacen parte integral del medicamento, por cuanto éstos garantizan su calidad, estabilidad y uso adecuado. (Ministerio de la protección social, 2007)
- **Proceso:** secuencia de acciones u operaciones repetitivas, sistemáticas y relacionadas, mediante las cuales transformamos un producto o bien, o




UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

generamos un servicio que agrega o tiene valor para un cliente. Cualquier proceso (Macro, medio operativo o de gestión) puede pasar a ser denominado proceso clave o crítico cuando esté relacionado intrínsecamente con la consecución de las propiedades estratégicas de la organización. (Ministerio de la protección social, 2007)

- **Producto:** es el resultado de una actividad específica (física o mental), o de un proceso; pueden ser bienes (cuando son tangibles) o servicios (cuando son intangibles). Es a través de los productos cómo se construyen las relaciones internas y externas (al puesto de trabajo, al área y a la organización). Los productos (bienes o servicios) son el punto de partida del análisis de los procesos. (Ministerio de la protección social, 2007)
- **Recepción técnica del medicamento:** es el proceso mediante el cual el profesional químico farmacéutico o tecnólogo en regencia en farmacia verifica tanto parámetros técnicos como administrativos. (Ministerio de la protección social, 2007)

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

Introducción

La gestión de compras y abastecimientos juega un papel muy importante en el éxito y la eficiencia de cualquier empresa. En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la capacidad de adquirir los productos y servicios necesarios de manera oportuna, eficiente y al mejor costo es crucial para mantener la ventaja competitiva. En esta propuesta, explicaremos los conceptos clave de la gestión de compras y abastecimientos, su importancia estratégica, los desafíos actuales y las mejores prácticas para optimizar este proceso vital en MERKE FARMA S.A.S

Implementar un sistema para la gestión de compras y abastecimiento, procesos y procedimientos nos reportan numerosos beneficios, entre ellos la medición de los resultados, fluidez de comunicación entre procesos, mejora continua, etc.


La estructura e implementación del proceso de gestión de compras y abastecimiento conseguirá que tanto nuestros clientes, proveedores o terceras partes relacionadas con nuestra droguería, tengan una mejor imagen de nuestra empresa y esto se traducirá en mayores oportunidades de negocio.

Analizando esto y verificando la importancia que para MERKE FARMA, representa contar con un dicho proceso, nos dimos a la tarea de documentar e implementar la siguiente mejora, en el cual establecemos la manera de lograr nuestras metas.

1. Título del proyecto

Optimización estratégica: automatización, indicadores de medición y control en la gestión de compras y abastecimiento para incrementar la rotación de inventario y mejorar el retorno de inversión en MERKE FARMA S.A.S

2. Resumen del proyecto

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--

MERKE FARMA S.A.S, enfrenta varios desafíos, entre ellos, problemas de exceso y escasez de productos debido a la falta de un adecuado seguimiento del inventario. Estos desafíos tienen graves consecuencias que afectan tanto la eficiencia operativa como la reputación y las ventas a corto, mediano y largo plazo de la empresa.

La falta de indicadores de rotación de inventario indica el mayor problema actual de MERKE FARMA S.A.S, sin indicadores, la empresa pierde oportunidad de optimización y crecimiento, ya que carece de datos clave para la toma de decisiones informadas, son realmente cruciales los indicadores para evaluar la eficiencia operativa, la gestión de recursos y la salud financiera de la empresa, es difícil evaluar adecuadamente el rendimiento.

Se evidencia que todo radica en la falta de optimización y automatización desde el área de compras y abastecimiento, ya que este procedimiento tiene un impacto bastante negativo para MERKE FARMA S.A.S.

En resumen, MERKE FARMA S.A.S necesita abordar de manera proactiva los desafíos en la gestión de inventarios y compras para mejorar su eficiencia operativa, mantener la calidad de sus productos y fortalecer su posición en el mercado. La adopción de enfoques estratégicos y tecnológicos puede ser crucial para superar estos desafíos y garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

2.1 Palabras clave


Farmacología, Medicamento, Gestión, Automatización.

2.2 Código JEL:

(21)

3. Planteamiento del problema

Se debe formular claramente el problema que se pretende solucionar o aclarar en el desarrollo del proyecto. Es una descripción completa de la realidad del problema, sus

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

características, situación actual y sus antecedentes. Pues esto debe dar respuesta a la motivación del por qué la elección del tema.

Falta de suministro: el área de compras y abastecimiento no puede asegurar un suministro constante de medicamentos, generando la escasez ya antes mencionada, afectando la capacidad de MERKE FARMA S.A.S para satisfacer la demanda.

Altos costos de adquisición: No se gestiona adecuadamente los procesos de compras, incurriendo en costos más altos de la necesidad al adquirir medicamentos. Esto afecta la rentabilidad MERKE FARMA S.A.S y la capacidad de competir en el mercado.

Problemas de calidad: mala gestión en la selección de proveedores lleva a la adquisición de medicamentos de baja calidad. Esto no solo compromete la eficiencia y la seguridad de los productos, sino que también se expone MERKE FARMA S.A.S a sanciones.

Ineficiencia operativa: Proceso de compras ineficiente, cómo falta de estandarización, la falta de automatización o falta de coordinación entre el área conduce a retrasos en la entrega de medicamentos y gestión ineficiente de los recursos.


La deficiencia en la gestión en los inventarios tiene un gran impacto en las ventas por la falta recurrente de medicamentos, genera desconfianza en el público objetivo y esto influye en el posicionamiento de la marca en el mercado

La empresa no cuenta con métricas de aspiración para evaluar su operatividad, recursos y finanzas, lo que impide conocer a fondo áreas que debe mejorar y así tomar decisiones al problema

La gestión de inventarios es un elemento crítico para hacer conocer la empresa en el mercado, donde prima la eficacia, eficiencia se analizan fallas en su inventario y rotación

Falta de investigación de demanda: MERKE FARMA S.A.S no ha analizado profundamente la demanda del mercado, ni pronósticos de ventas, como consecuencia de esto no puede observar específicamente la necesidad del mercado.

Cadena de abastecimiento: Presentan fallas en el tiempo de entrega y organización a la hora de distribuir sus productos.

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

Falta de visibilidad: No cuenta con casi estrategias de marketing, por lo que la falta de visibilidad de la marca afecta el posicionamiento y la rotación en el mercado.


Rentabilidad: La falta de rotación y pérdida de productos genera perjuicio en los ingresos, ya que los productos que se vencen o no se alcanzan a vender genera perdida para MERKE FARMA S.A.S, falta de capacitación en procesos en la gestión de los pedidos, ya que la carencia de información precisa sobre los productos genera perdida y retrasos.

Baja motivación: Los colaboradores presentan baja motivación por no tener oportunidad con la demanda de productos.

3.1 Pregunta problematizadora

¿Cómo podemos reestructurar y automatizar el proceso de compras y abastecimiento para aumentar la rotación de inventario de un 20% al 70% y garantizar un retorno de la inversión en un mes, manteniendo la calidad del producto y la satisfacción del cliente?

4. Objetivos

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

4.1 Objetivo general

Optimizar el proceso de compras y abastecimiento de MERKE FARMA S.A.S. mediante la reestructuración y automatización de los procedimientos, con el fin de aumentar la rotación de inventario del 20% al 70% y lograr un retorno de la inversión en un plazo de un mes, asegurando al mismo tiempo la calidad de los productos y la satisfacción del cliente.


4.2 Objetivos específicos

- **Analizar el Proceso Actual:** Realizar un diagnóstico detallado del proceso de compras y abastecimiento actual para identificar áreas de mejora y cuellos de botella que afecten la rotación de inventario.
- **Implementar Automatización:** Desarrollar e implementar un sistema automatizado de gestión de compras que optimice los pedidos, la gestión de proveedores y el seguimiento del inventario en tiempo real.
- **Establecer Indicadores de Desempeño:** Definir y aplicar indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir la rotación de inventario, el retorno de la inversión y la eficiencia del proceso de compras.
- **Monitorear y Ajustar Estrategias:** Implementar un sistema de monitoreo continuo que permita ajustar las estrategias de compras y abastecimiento en función de los resultados obtenidos y las condiciones del mercado.

5. Delimitación

5.1. Delimitación espacial

- **Sede administrativa:** Calle 9 # 43^a-31 local 11-Centro comercial Multicentro aliadas en el Poblado de Medellín
- **Punto de venta Castilla:** Calle 97 Carrera 65 – 20 – Castilla Medellín

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

- **Punto de venta Poblado:** Calle 9 # 43^a-31 local 11-Centro comercial Multicentro aliadas en el Poblado de Medellín

5.1.1. Razón social

Merke Farma S.A.S

5.1.2. Objeto social de la organización o empresa Actividades a las que se dedica la empresa.

Somos una empresa dedicada a satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes comercializando productos farmacológicos, dispositivos médicos, dermatológicos, de aseo personal, entre otros; de forma confiable y segura.


5.1.3. Representante legal

Roger Iván Bedolla Jiménez

María Victoria Álvarez Álzate

5.1.4. Descripción o reseña histórica de la empresa

MERKE FARMA S.A.S, fue registrada ante la cámara y comercio el día 19 de mayo del 2019, la conforman 33 socios, haciendo parte de un Holding empresarial junto a la IPS Cooperativa antioqueña de salud (COOPSANA), que actualmente es prestadora de servicios en salud de la EPS SURA, la sede principal de MERKE FARMA S.A.S fue en Calasanz, para el 2021 MERKE FARMA S.A.S abre el segundo punto de venta, ubicado en el Centro de Medellín y este mismo año se realiza apertura de la tercera y cuarta sede. Av. Oriental y Poblado, para el 2022 realizan dos aperturas más en el municipio de Envigado y de Itagüí, en este momento MERKE FARMA S.A.S inicia un proceso de curva de aprendizaje del negocio, buscando la manera de llevar sus cinco sedes a un punto de equilibrio, en el camino se dan cuenta que deben realizar muchas mejoras para que la empresa sea rentable, esto los llevo al cierre de tres puntos de venta y el traslado del punto de venta Envigado para el barrio Castilla de Medellín, dejando solo tres puntos de

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

venta, siendo administrados de una manera más productiva y cada día se acercan más al punto de equilibrio para luego generar utilidades, el músculo financiero es la IPS COOPSANA

Actualmente sigue en la lucha de sostenerse en el mercado.

5.1.5. Misión

Al servicio de tu bienestar, entregando productos de calidad, con integralidad y la mejor experiencia.

5.1.6. Visión

Ser un establecimiento farmacéutico con presencia regional, reconocido por transformar vidas con responsabilidad social.


5.1.7. Valores corporativos

- Responsabilidad
- Compromiso
- Empatía
- Confianza
- Seguridad
- Integridad

5.2. Delimitación temporal

La propuesta de mejora se inicia en Julio del 2024, desde la fecha hemos venido trabajando desde diferentes áreas para optimizar y automatizar procesos que nos permita alcanzar un punto de equilibrio, actualmente está en ejecución la propuesta de mejora en el área de compras y abastecimiento, y para el primer semestre del año debemos estar obteniendo resultados positivos en los ingresos.

6. Alcance

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	--	--

Diagnóstico organizacional: Evaluación completa del proceso de compras y abastecimiento existente y la identificación de ineficiencias y oportunidades de mejora.


Plan de acompañamiento: Se realizará establecimiento de protocolos para la gestión de proveedores y evaluación continua de su desempeño, un plan para la selección e implementación de un sistema de gestión automatizado, definición, diseño dashboards para seguimiento de los KPIs de rotación de inventario y el retorno de la inversión.

Proceso de Gestión en Innovación Empresarial: Se revisarán los programas de formación continua para el equipo de compras y abastecimiento, elaboración y despliegue de manuales y guías de procedimientos para el nuevo proceso y realizar ajustes en la estrategia basados en los resultados obtenidos.

7. Marco teórico.

7.1 Conceptos Fundamentales:

- **Compras y Abastecimiento:** Según Monczka et al. (2015), “la gestión de compras es el proceso de adquirir bienes y servicios para cumplir con las necesidades operativas de una organización” (p. 5). Esto resalta la importancia de un proceso de compras eficiente para la operatividad de la empresa.
- **Rotación de Inventario:** La rotación de inventario se define como “la frecuencia con la que un inventario se vende y se reemplaza en un periodo determinado” (Chopra & Meindl, 2016, p. 186). Una alta rotación indica una buena gestión de inventarios, lo que es crucial para la liquidez empresarial.
- **Retorno de Inversión (ROI):** Según Brigham y Ehrhardt (2016), “el ROI mide la ganancia o pérdida generada en relación con la inversión” (p. 285). Esto es vital para evaluar la efectividad de las compras.

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	--	--

7.2 Teorías y Modelos:

- **Teoría de la Cadena de Suministro:** “Una cadena de suministro efectiva se basa en la colaboración entre todos los actores para reducir costos y mejorar el servicio al cliente” (Heikkilä, 2002, p. 241).
- **Just in Time (JIT):** Taiichi Ohno, uno de los creadores de JIT, afirmaba que “la meta es eliminar desperdicios y mejorar continuamente el flujo de productos” (Ohno, 1988, p. 6).


Herramientas y Técnicas:

- **Sistemas de Gestión de Inventarios:** “Los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) permiten una gestión integrada de la cadena de suministro, facilitando decisiones informadas” (Wang et al., 2016, p. 342).
- **Análisis Predictivo:** Según Schrage (2014), “el análisis predictivo utiliza datos históricos para prever resultados futuros, lo que permite a las empresas anticipar la demanda y optimizar sus inventarios” (p. 12).

Estado del Arte

Tendencias Actuales:

- **Automatización y Digitalización:** “La automatización en la gestión de la cadena de suministro está revolucionando la forma en que las empresas operan, permitiendo decisiones más rápidas y precisas” (Kamble et al., 2019, p. 56).
- **Sostenibilidad en la Cadena de Suministro:** “Las prácticas sostenibles están ganando terreno, y las empresas que las adoptan ven beneficios tanto económicos como reputacionales” (Carter & Rogers, 2008, p. 370).
- **Estudios de Caso:** En un estudio de caso de Pfizer, se observó que “la implementación de un sistema automatizado de gestión de inventarios resultó en una reducción del 30% en costos operativos” (Smith & Jones, 2020, p. 87).

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--


- **Investigaciones Recientes:** Según un artículo de Gupta y Singh (2021), “la digitalización de los procesos de compras ha demostrado ser una estrategia eficaz para mejorar la rotación de inventarios en el sector farmacéutico” (p. 415).
- **Desafíos y Oportunidades:** “Las empresas enfrentan desafíos significativos en la adaptación a nuevas tecnologías, pero aquellos que logran superar estos obstáculos pueden aprovechar oportunidades únicas en el mercado” (Ivanov & Dolgui, 2020, p. 22).

8. Marco metodológico

Para el presente proyecto se utilizara el método racional inductivo, utilizando herramientas cuantitativas para la recolección de datos como lo son los **Inventarios probabilísticos de revisión continua**, el cual es el sistema de punto de reorden o sistema de cantidad de pedido fija. En este tipo de sistema de control de inventario, cada vez que realizamos el retiro de un artículo, se realiza el control del inventario restante, en otras palabras, se revisa el nivel del inventario resultante teniendo en cuenta que si el inventario resultante está por debajo de determinado nivel, se coloca un nuevo orden. y si el inventario resultante no está por debajo del nivel, sigue consumiéndose.

Dicho esto, revisamos el inventario de forma constante por no tener certeza de la demanda o del tiempo de entrega, o tener las variables que es lo mismo. Esto en esencia es lo que significa un escenario probabilístico. Por eso un sistema de revisión continua de inventarios tiene 3 casos, la demanda variable y tiempo de entrega (lead time) constante la demanda constante y tiempo de entrega variable y la demanda variable y tiempo de entrega variable.

Para **MERKE FARMA S.A.S** es indispensable que sea implementado los Inventarios probabilísticos de revisión continua pues si deseamos generar ventas, necesitamos que nuestro stock se renueva, para ello, es clave calcular el índice de rotación de inventario, cuyo resultado refleja el flujo de salida de los medicamentos disponibles o, lo que es lo mismo, la frecuencia con la que MERKE FARMA S.A.S. vende sus productos. Tan

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------


importante es tener suficiente inventario y no perder ventas, como no abastecerse y tener que afrontar altos costos de bodega. Teniendo esto claro entonces definimos que, por la naturaleza del negocio, nuestra demanda es variable y el tiempo de entrega es constante (lead time). Implementado de manera adecuada la fórmula estipulada, podremos garantizar que haya un resurtido de medicamento con alta rotación y para los que por lo contrario tardan mucho en venderse y hacen que el stock pase mucho tiempo sin generar beneficios, además de que aumentan el riesgo de que se dañe les podemos clasificar como baja rotación.

La segunda herramienta para la recolección de datos es **Looker Studio** la cual es una herramienta gratuita que convierte tantos datos en informes como paneles claros, totalmente personalizables, además son fáciles de consultar y compartir.


Presentar nuestro informe de rotación de inventario mediante gráficos, como los de líneas, de barras y circulares, mapas geográficos, gráficos de área y de burbujas, tablas de datos paginados, tablas dinámicas y muchos más.

- Que logramos que nuestros informes sean interactivos con los filtros del lector y los controles del periodo. Con el control de datos podemos convertir cualquier informe en uno de plantilla flexible que todo el mundo podrá usar para ver sus propios datos.
- Incluir enlaces e imágenes en las que se puede hacer clic para crear catálogos de cada uno de los medicamentos que manejamos, bibliotecas de vídeos y otro contenido con hiperenlaces.
- Personalizar informes añadiendo texto e imágenes.
- Aplica estilos y temas de color que conviertan nuestros datos en obras de arte de visualización de datos.

Es claro que, para muchos, el manejo de datos puede ser difícil de entender y eso entorpece un proceso de tan grande importancia en el buen manejo de nuestra empresa y sus productos (medicamentos) a comercializar. Es por esto, por lo cual se desea optar por estas herramientas que harán mucho más didáctico el manejo de la información

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

recopilada. Al ser herramientas que permiten obtener información en tiempo real y tomar decisiones podemos concluir que la profundidad del tipo de estudio es experimental con un método de econometría, revisando los resultados de compras ventas y rotación de inventarios.

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------


9. Conclusión

La implementación de las estrategias propuestas en esta propuesta de mejora tiene el potencial de generar importantes beneficios para MERKE FARMA S.A.S., incluyendo la reducción de costos, la mejora de la eficiencia, el aumento de la rotación de inventario y la mejora del ROI. Se recomienda que la empresa realice una evaluación exhaustiva de las estrategias propuestas y desarrolle un plan de implementación detallado para maximizar los beneficios potenciales.

La falta de indicadores de rotación de inventario indica el mayor problema actual de Merke Farma S.A.S, sin indicadores, la empresa pierde oportunidad de optimización y crecimiento, ya que carece de datos clave para la toma de decisiones informadas, son realmente cruciales los indicadores para evaluar la eficiencia operativa, la gestión de recursos y la salud financiera de la empresa, es difícil evaluar adecuadamente el rendimiento.

Se evidencia que todo radica en la falta de optimización y automatización desde el área de compras y abastecimiento, ya que este procedimiento tiene un impacto bastante negativo para Merke Farma S.A.S.


1. Falta de suministro: el área de compras y abastecimiento no puede asegurar un suministro constante de medicamentos, generando la escasez ya antes mencionada, afectando la capacidad de Merke Farma S.A.S para satisfacer la demanda.
2. Altos costos de adquisición: No se gestiona adecuadamente los procesos de compras, incurriendo en costos más altos de la necesidad al adquirir medicamentos. Esto afecta la rentabilidad de Merke Farma S.A.S y la capacidad de competir en el mercado.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

3. Problemas de calidad: mala gestión en la selección de proveedores lleva a la adquisición de medicamentos de baja calidad. Esto no solo compromete la eficiencia y la seguridad de los productos, sino que también se expone Merke Farma S.A.S a sanciones.
4. La deficiencia en la gestión en los inventarios tiene un gran impacto en las ventas por la falta recurrente de medicamentos, genera desconfianza en el público objetivo y esto influye en el posicionamiento de la marca en el mercado
5. La empresa no cuenta con métricas de aspiración para evaluar su operatividad, recursos y finanzas, lo que impide conocer a fondo áreas que debe mejorar y así tomar decisiones al problema

La problemática que se enfrenta en MERKE FARMA S.A.S con la falta de seguimiento idóneo de inventario y los desafíos en el área de compras y abastecimiento es significativo, así como también tiene implicaciones tanto operativas como de prestigio. La falta de indicadores de rotación de inventario y la ineficiencia en los procesos de compras y abastecimiento están afectando la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda, gestionar los costos y mantener la calidad de los productos.


1. Sistema de seguimiento de inventario avanzado: La empresa no cuenta con una herramienta de inventarios probabilísticos de revisión continua, actualmente MERKE FARMA S.A.S tiene como herramienta para la reposición de su inventario un archivo en drive.
2. Gestión de proveedores MERKE FARMA S.A.S tiene relación con diez proveedores. Con dos tiene negociación a crédito, con un plazo de 45 días para el pago, lo que afecta el flujo de caja para las compras de los demás proveedores, ya que se realizan de contado.
3. La empresa no tiene incluidos KPIs específicos que permitan un correcto seguimiento del inventario y la gestión de compras que pueda proporcionar datos

 <p>UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
--	--	--

específicos para la toma de decisiones informadas y la identificación de áreas de mejora.

Para la gestión de proveedores el aplicativo Orion nos permite exportar el informe en archivo en Excel para luego realizar proceso de cotización con nuestros proveedores, sin embargo solo se contaba con la Lista de reposición, se realiza mejora del formato e inclusión de variables para la selección de proveedores:

Antes:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	---	--------------------------------------

Variables:

Tabla 1. Variables para la selección de proveedores.

	OPORTUNIDAD	DEVOLUCIONES
MONACO	5	5
AXA	3	1
PROFESIONAL	5	1
ALCOST	5	1
PASTEUR	3	5

Fuente: Elaboración propia.

Impacto en la rotación de inventario:

Se gestiona aplicativo que nos permite realizar una compra de inventario más inteligente donde el sistema con base a la rotación realiza una clasificación por medio de un diagrama de Pareto A,B Y C, siendo A la clasificación de inventario con más alta rotación, clasificando por color verde, este inventario fue vendido en un periodo de un mes, la clasificación B la realiza de color amarillo lo que significa que es una rotación media, ni muy alta pero tampoco muy baja, nos indica que es importante la compra ya que fue un inventario rotado en 3 meses, para la clasificación C la realiza de color rojo, lo que nos indica que fueron productos vendidos en 6 meses posterior a su compra.

Gráfico 1. Login al aplicativo



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01



Fuente: Aplicativo Orion.

El aplicativo realiza un filtro según la rotación, los filtros que nos permite aplicar son:

- Por fecha, día, sucursal, laboratorio, tipo de línea y proveedor, una vez se realiza el filtro nos trae la siguiente información:
 - ✓ Producto
 - ✓ Laboratorio
 - ✓ Tipo de línea
 - ✓ Sucursal
 - ✓ Unidad de fracción
 - ✓ Inventario actual entero
 - ✓ Inventario actual fracción
 - ✓ Unidades vendidas enteras
 - ✓ Unidades vendidas fracción
 - ✓ Cantidades sugeridas de compras
 - ✓ Proveedor
 - ✓ Último costo de compra



- ✓ Última fecha de compra
- ✓ Tipo de clasificación A, B y C
- ✓ Utilidad

Gráfico 2. Módulo de rotación aplicativo Orion.

Sugerido Total Su: \$12,511,674.76 Total Su: Nro Registros: 9073 Trans: 00:00:01

SEARCH #REG FILTRO 9073 DIAS: 30 FECHA RECALCULO: Sep 5 2023 10:17AM

Tipo: X Día - Dias: 30 Desde Fecha: 04/06/2022 Sucursal: MERKE FARMA SEDE POBLADO Tipo Línea: Hasta Fecha: 04/06/2022 Laboratorio: Proveedor:

BRISA ECOFLEX X 1 LITRO Proveedor:

PRODUCTO	LABORATORIO	TIPO LINEA	SUCURSAL	UF	SE	SF	VE	VF	SU	PROVEEDOR	UCOSTO	ULTI_FECHA	TIP...	UTILIDAD
BRISA ECOFLEX X 1 LITRO	COCA COLA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	12	0	224	0	212	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A	\$1,000.00	Ago 8 2023 12:00AM	A	76.00
AGUA BRISA X 600 ML	COCA COLA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	0	0	205	0	205	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A	\$1,116.67	Ago 8 2023 12:00AM	A	46.31
COCA COLA X 400 ML	COCA COLA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	9	0	63	0	54	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A	\$2,000.00	Ago 8 2023 12:00AM	A	61.29
CHOCOCONO 90G	CREAM HELADO	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	6	0	42	0	36	MEALS DE COLOMBIA S.A.S	\$2,017.05	Jul 13 2023 12:00AM	A	47.95
AGUA BRISA CON GAS X 600 ML	COCA COLA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	2	0	36	0	34	COMERCIALIZADORA NACIONAL S.A.S LTDA	\$1,211.00	Jun 15 2023 12:00AM	A	46.31
ELECTROLIT UVA X 625ML	PISA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	2	0	34	0	28	ALCOST PHARMACEUTICAL	\$6,090.00	Ago 3 2023 12:00AM	A	41.13
GALLETA NAPOLITANO X 65G	CREAM HELADO	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	2	0	31	0	29	MEALS DE COLOMBIA S.A.S	\$2,014.67	Ago 4 2023 12:00AM	A	33.04
ELECTROLIT MARACUYA X 625 ML	PISA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	16	0	44	0	28	ALCOST PHARMACEUTICAL	\$6,090.00	Ago 3 2023 12:00AM	A	41.03
ARTESANAL TRES LECHEX X 70G	CREAM HELADO	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	0	0	25	0	25	MEALS DE COLOMBIA S.A.S	\$1,989.68	Ago 4 2023 12:00AM	A	0.00
ELECTROLIT FRESA KIWI X 625ML	PISA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	18	0	42	0	24	ALCOST PHARMACEUTICAL	\$6,090.00	Ago 3 2023 12:00AM	A	30.30
CASERO COCO X 60G	CREAM HELADO	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	1	0	24	0	23	MEALS DE COLOMBIA S.A.S	\$1,454.18	Ago 4 2023 12:00AM	A	54.66
AGUA BRISA GAS LIMON 600ML	GASEOSAS	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	5	0	27	0	22	COMERCIALIZADORA NACIONAL S.A.S LTDA	\$2,023.00	Mar 31 2023 12:00AM	A	71.47
CASERO MORA 60G	CREM HELADO	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	2	0	24	0	22	MEALS DE COLOMBIA S.A.S	\$1,454.18	Ago 2 2023 12:00AM	A	54.66
POWERADE 500 ML	GASEOSAS	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	4	0	26	0	22	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS S.A	\$2,500.00	Ago 3 2023 12:00AM	A	33.98
ELECTROLIT NARANJA MANDARINA X 625ML	PISA	NO ESPECIFICA	MERKE FARMA SEDE POBLADO	1	10	0	31	0	21	DISTRIBUCIONES AXA SAS	\$5,842.02	Jul 27 2023 12:00AM	A	41.03

Fuente: Aplicativo Orion.

Impacto para toma de decisiones con base a indicadores

Para la construcción de KPIs debíamos de organizar la base de datos del sistema ya que los reportes los arrojaba con errores, por malas prácticas en los ingresos del inventario, lo cual no nos permitía realizar un análisis detallado

- Se realiza clasificación de los productos por “Familia”, permitiendo analizar el porcentaje de participación en la venta, costo y utilidad del producto.
- La automatización de procesos y la implementación de indicadores de medición y control permitirán a la empresa identificar y eliminar ineficiencias en la cadena



UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

FORMATO
INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

de suministro. Se construyen tableros por medio de la herramienta Looker Studio, facilitando el análisis de datos por medio de los siguientes KPIs:

- ✓ Ventas por sede:
 - Ventas por colaborador
 - Cumplimiento de metas
 - Compras por cliente
 - Costo y utilidad por productos
 - Clasificación de ventas por tipo de línea en productos
 - Comparativo anual de ventas sin Iva
 - Comparativo de ventas por hora y por semana
 - Ventas por laboratorio

- ✓ Domicilios:
 - Porcentaje de domicilio por barrios
 - Compras por clientes
 - Comportamiento de domicilio semanal y diario por sede
 - Productos más vendidos
 - Familia de producto más vendida

- ✓ Comisión:
 - Comisiones por colaborador
 - Comisiones por sede
 - Comisión por producto

- ✓ Rotación:
 - Rotación de productos fármacos por laboratorio
 - Porcentaje de utilidad bruta
 - Porcentaje de ventas, respecto a las compras del mes

- ✓ Compras:
 - Compra de productos fármacos por laboratorio



UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

FORMATO
INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

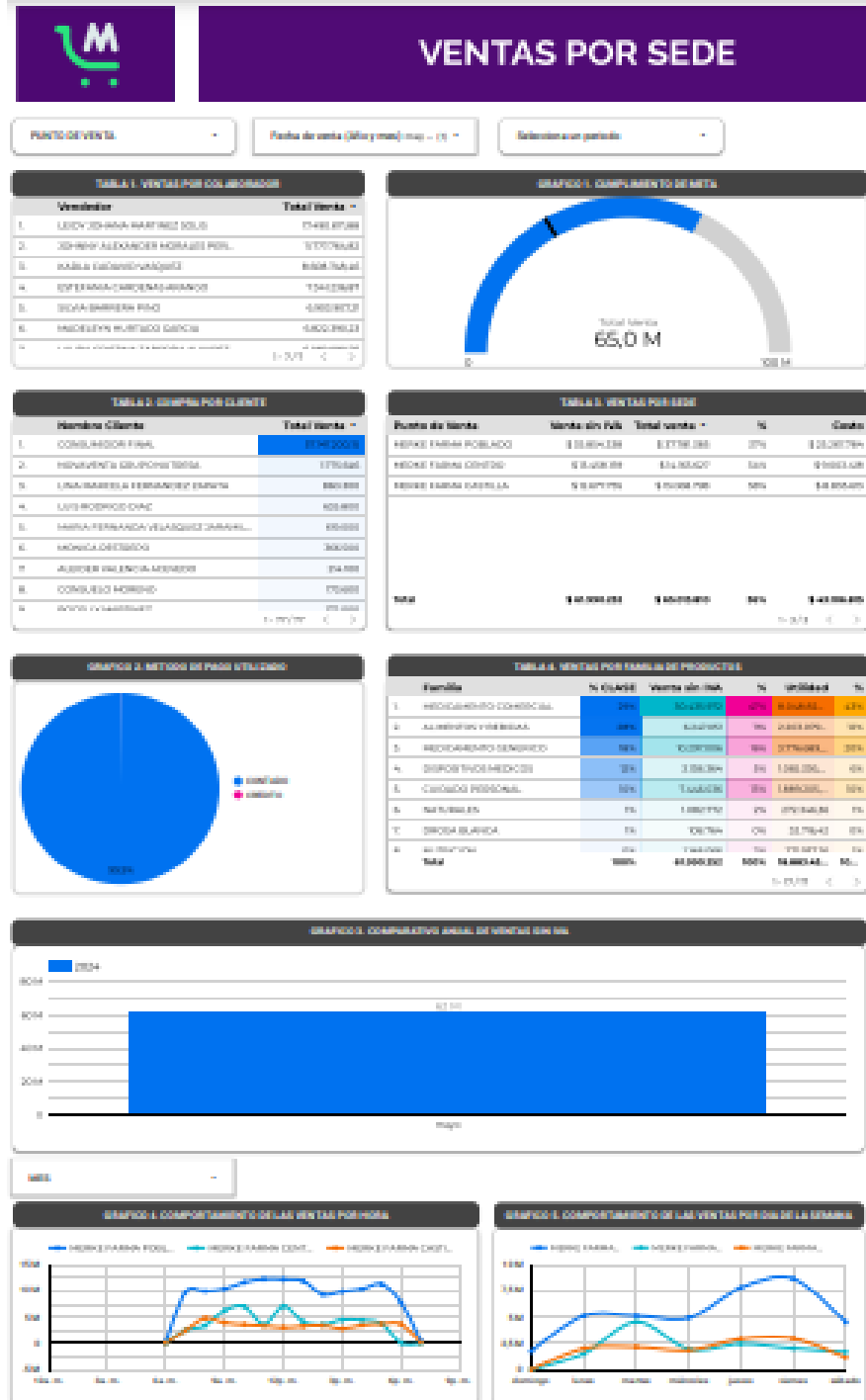
CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

Compras por punto de venta

Compras por proveedor



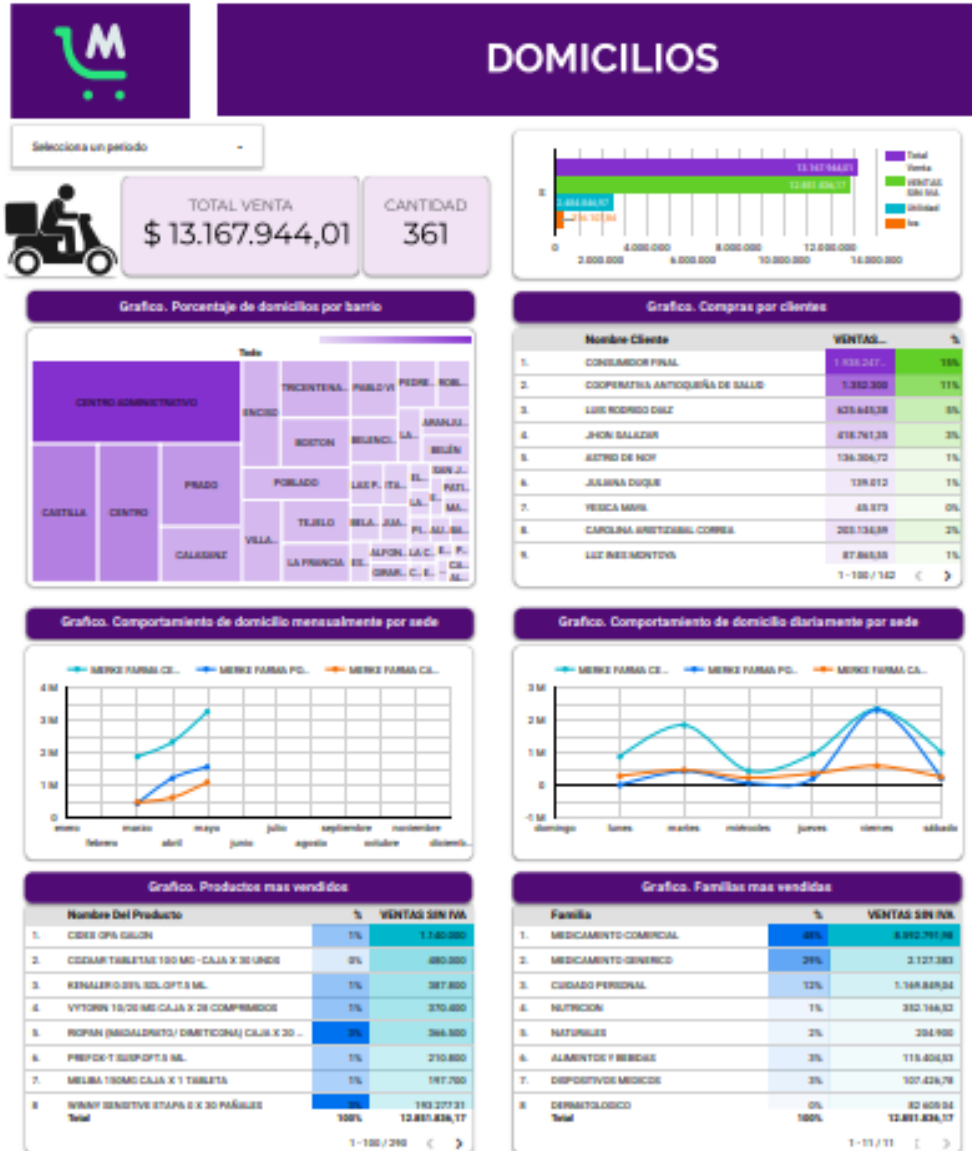
Gráfico 5. Tablero de ventas por sede.



Fuente: Elaboración propia.



Gráfico 6. Tablero de domicilios.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Tablero de comisiones.



Fuente: Elaboración propia.



Gráfico 8. Tablero de ventas por laboratorio.



Fuente: Elaboración propia.



Gráfico 9. Tablero de rotación de productos.



Fuente: Elaboración propia.



Gráfico 10. Tablero de compra de productos.




Fuente: Elaboración propia

- Se espera una reducción significativa en el tiempo que los productos permanecen en stock, lo que se traducirá en un aumento de la rotación de inventario.
- Esto liberará capital que puede ser utilizado para otras inversiones, como la expansión del negocio o el desarrollo de nuevos productos.
- La mejora en la rotación de inventario también permitirá a la empresa reducir los costos asociados al almacenamiento y la obsolescencia.

Impacto en el ROI:

- La combinación de los beneficios mencionados anteriormente conducirá a una mejora significativa del ROI en MERKE FARMA S.A.S.

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

- La empresa podrá generar mayores ganancias con la misma inversión, lo que la hará más competitiva en el mercado.
- Un mayor ROI también permitirá a la empresa reinvertir en su negocio y continuar creciendo.


Impacto en la eficiencia:

- Esto se traducirá en una reducción del tiempo y los recursos dedicados a tareas manuales, permitiendo un enfoque más estratégico en la optimización de la cadena de suministro.
- La mejora en la eficiencia también permitirá a la empresa reducir costos y mejorar la calidad de sus productos y servicios.

Impacto en los costos:


- La optimización de la gestión de compras y abastecimiento reducirá los costos asociados a la gestión de inventario, como los costos de procesamiento de pedidos, los costos de almacenamiento y los costos de obsolescencia.
- La automatización de procesos también reducirá los costos laborales asociados a tareas manuales.
- La reducción de costos permitirá a la empresa mejorar sus márgenes de ganancia y ser más competitiva en el mercado.

Para el monitoreo continuo de los kpis y procedimiento planteados para la optimización y automatización del proceso de compras y abastecimiento y así obtener mayor retorno de la inversión, se realizará por medio de comités de manera mensual donde participará gerente, director financiera y compañeros del área financiera, también de manera periódica se realizarán reuniones con la alta dirección de Merke Farma (regentes de farmacia)

	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------


10. Recomendaciones

- Es importante que la empresa involucra a todas las partes interesadas en el proceso de implementación, incluyendo a los departamentos de compras, abastecimiento, ventas, finanzas y operaciones.
- La empresa debe desarrollar un plan de comunicación para mantener a todos los empleados informados sobre los cambios que se están implementando.
- La empresa debe monitorear el progreso de la implementación y realizar los ajustes necesarios para garantizar que se están logrando los resultados deseados.
- Con una implementación exitosa, MERKE FARMA S.A.S. estará en una posición sólida para mejorar su competitividad y lograr un crecimiento sostenible a largo plazo

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	---	--------------------------------------

Bibliografía

- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2016). *Financial Management*. Cengage Learning.
- Carter, C. R., & Rogers, D. S. (2008). A framework of sustainable supply chain management: Moving toward new theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(5), 360-387.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Pearson.
- Gupta, A., & Singh, A. (2021). Digitalization in supply chain: A review of benefits and challenges. *International Journal of Supply Chain Management*, 10(2), 410-420.
- Heikkilä, J. (2002). *From supply to demand chain management: Efficiency and customer satisfaction*. *Journal of Operations Management*, 20(6), 641-654.
- Ivanov, D., & Dolgui, A. (2020). A digital supply chain twin for managing the disruption risk in the era of Industry 4.0. *Production Planning & Control*, 31(5), 321-331.
- Kamble, S. S., Gunasekaran, A., & Sharma, R. (2019). Industry 4.0 and smart manufacturing: A review of the current state and future directions. *International Journal of Production Research*, 57(11), 3259-3280.
- Monczka, R. M., Trent, R. J., & Callahan, C. (2015). *Purchasing and Supply Chain Management*. Cengage Learning.
- Ohno, T. (1988). *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production*. Productivity Press.
- Schrage, M. (2014). *Data-Driven: Creating a Data Culture*. MIT Sloan Management Review.
- Smith, J., & Jones, A. (2020). Optimizing inventory management at Pfizer: A case study. *Pharmaceutical Logistics*, 8(2), 85-90.

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	--	--

- Wang, Y., Gunasekaran, A., & Ngai, E. W. (2016). Big Data in Logistics and Supply Chain Management: Facts and Theoretical Foundations. *International Journal of Production Economics*, 176, 98-110.
- Ministerio de la protección social. (2007, 05 14). *Resolución 1403 de 2007*.

Minsalud.

https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Forms/AllItems.aspx?Paged=TRUE&p_SortBehavior=0&p_Subtema=Medicamentos%20y%20Dispositivos%20M%C3%A9dicos&p_Created=20131114%2020%3A32%3A50&p_ID=2162&PageFirstRow=271&SortField=Subtema&SortDir=Asc&&View=%7BF392