

CONTRATO DE APRENDIZAJE

GLENDYS MARTINEZ

DOCENTE

NOMBRE DEL DOCENTE

TIPO DE CONTRATO

PRÁCTICA EMPRESARIAL

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

MEDELLÍN

2024-1

Contenido

Lista de Tablas	3
Lista de Figuras	4
Introducción	5
Objetivos	6
Objetivo general	6
Objetivos específicos	6
Justificación	7
1. Descripción general de la empresa	10
1.1. HISTORIA DE LA EMPRESA	10
1.2. CONTEXTO ORGANIZACIONAL	13
1.2.1. Misión.....	13
1.2.2. Visión	13
1.2.3. Valores Corporativos:.....	14
1.3. FUNCIONES A EJECUTAR EN EL MARCO DE CONTRATO DE PRÁCTICA	17
2. APROPIACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS	20
3. SOLUCION A LA PROBLEMÁTICA	22
4. RESULTADOS Y/O CONCLUSIONES.....	27
Referencias	30

Lista de Tablas

Tabla 1 funciones a desarrollar del practicante	18
Tabla 2 Matriz DOFA.....	27

Lista de Figuras

Figura 1 Empresa Sky S.A.S.....	10
Figura 2 Carlos Alberto Saldaña	13
Figura 3 Estructura organizacional, efectuar el (Organigrama) y Macro y Micro procesos, (Como funciona).....	15
Figura 5. Organigrama Sky S.A.S. Fuente: Elaboración SKY S. A. S	16

Introducción

En el dinámico y competitivo mercado de productos de higiene bucal, la eficiencia en la gestión del inventario y la bodega juega un papel fundamental en el éxito operativo y financiero de una empresa. En este sentido, el presente informe se enfoca en presentar un plan de organización detallado para el área de inventario y bodega de SKY S. A. S, empresa dedicada a la fabricación y venta de productos de higiene bucal.

El objetivo principal de este plan es optimizar los procesos relacionados con la gestión del inventario y la logística en la empresa, con miras a mejorar la eficiencia operativa, minimizar costos, reducir tiempos de espera y maximizar la satisfacción del cliente. Para ello, se proponen una serie de estrategias y medidas específicas que abordan diversos aspectos clave, desde la organización física del almacén hasta la implementación de tecnologías y herramientas de seguimiento y control.

El éxito de la implementación de este plan no solo impactará positivamente en la operatividad interna de SKY S. A. S, sino que también contribuirá a fortalecer su posición en el mercado al garantizar una oferta de productos oportuna, eficiente y de calidad para sus clientes.

Objetivos

Objetivo general

Presentar un plan de organización para el área de inventario y bodega, para la empresa SKY S.A.S la cual se dedica a la fabricación y venta de productos de higiene bucal.

Objetivos específicos

1. Identificar y describir los procesos actuales de gestión de inventario y almacenamiento utilizados por SKY S. A. S para productos de higiene bucal.
2. Explicar los desafíos y oportunidades asociados con los procesos de gestión de inventario y bodega en la industria de fabricación y venta de productos de higiene bucal, y cómo estos impactan en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.
3. Desarrollar un plan detallado para la reorganización del área de inventario y bodega de SKY S. A. S, que incluya la implementación de sistemas de etiquetado, almacenamiento inteligente y rutas de flujo de materiales optimizadas, con el fin de mejorar la eficiencia y reducir los tiempos de espera.
4. Evaluar la efectividad del plan propuesto mediante la creación de indicadores de desempeño clave (KPIs) relacionados con la precisión del inventario, la rotación de inventario, los tiempos de ciclo de pedido y la satisfacción del cliente, para medir el impacto de las mejoras implementadas.

Justificación

La eficiente gestión del inventario y la bodega es esencial para cualquier empresa, y en el caso de SKY S. A. S, dedicada a la fabricación y venta de productos de higiene bucal, esta área adquiere una importancia estratégica. La presente justificación tiene como objetivo respaldar la implementación de un plan de organización para mejorar la eficacia y eficiencia de estas operaciones en la empresa.

Una gestión eficiente del inventario y la bodega permite optimizar los recursos de la empresa al garantizar un control preciso de los niveles de existencias. Esto implica una reducción de los costos asociados con el almacenamiento excesivo o la escasez de productos, así como una mejor planificación de la producción y las compras, lo que contribuye a maximizar los beneficios de SKY S. A. S.

Una adecuada organización del inventario y la bodega facilita una gestión más efectiva de la cadena de suministro. Con un flujo de materiales más fluido y una logística optimizada, SKY S. A. S puede minimizar los tiempos de espera, agilizar la entrega de productos y fortalecer las relaciones con los proveedores, lo que resulta en una cadena de suministro más robusta y competitiva.

En un mercado tan dinámico como el de productos de higiene bucal, es crucial estar preparado para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes. Un plan de organización en el área de inventario y bodega permite a SKY S. A. S anticiparse a las tendencias del mercado, mantener un inventario adecuado de productos populares y responder con agilidad a las variaciones en la demanda, garantizando así la satisfacción del cliente y la fidelización de estos.

La implementación de procedimientos y sistemas de control más rigurosos en el manejo del inventario y la bodega reduce la incidencia de errores humanos y pérdidas de productos. Esto se traduce en una mayor precisión en los registros de inventario, una mejor calidad de los productos almacenados y una disminución en los costos asociados con la reposición de productos extraviados o dañados, protegiendo así los márgenes de ganancia de SKY S. A. S.

Un área de inventario y bodega bien organizada contribuye significativamente a la eficiencia operativa de SKY S. A. S. al reducir los tiempos de búsqueda de productos, agilizar los procesos de carga y descarga, y optimizar el espacio de almacenamiento. Esto se traduce en una mayor productividad del personal, menores tiempos de ciclo y una mejor utilización de los recursos físicos y humanos de la empresa.

La implementación de un plan de organización en el área de inventario y bodega implica la adopción de tecnologías avanzadas, como sistemas de gestión de almacenes (WMS) y tecnologías de identificación por radiofrecuencia (RFID), que permiten una gestión más precisa y automatizada del inventario. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que también posiciona a SKY S. A. S a la vanguardia de la innovación en su sector.

Finalmente, una organización eficiente del inventario y la bodega asegura que SKY S. A. S cumpla con todas las normativas y estándares de calidad y seguridad establecidos por las autoridades regulatorias y la industria. Esto no solo protege la reputación y la integridad de la empresa, sino que también garantiza la confianza del cliente en sus productos y procesos.

En resumen, la implementación de un plan de organización en el área de inventario y bodega para SKY S. A. S representa una oportunidad estratégica para

mejorar la competitividad, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente, al tiempo que fortalece la posición de la empresa en el mercado de productos de higiene bucal.

1. Descripción general de la empresa

Figura 1 Empresa Sky S.A.S



1.1. HISTORIA DE LA EMPRESA

SKY S. A. S una empresa Colombiana dedicada al cuidado y protección de la higiene oral, ubicada en la ciudad de Medellín, fue fundada por el ingeniero Carlos Saldaña en 1994. Esta empezó en un pequeño local de 35 m² con dos operarios, dos máquinas que devanaban seda dental, una secretaria y el señor Carlos que se desempeñaba como vendedor y gerente. En ese momento él tenía un sueño que ya se está cumpliendo: “Ser la empresa líder en Colombia de Productos de Higiene Oral y ser una Multinacional”. Así mismo la empresa se encuentra dentro del grupo de Otras industrias manufactureras n c p (No Clasificado Previamente) (Sky S a s en MEDELLIN | Directorio de Empresas informa Colombia, s. f.). Actualmente en Colombia, con la marca Oral-Plus, la empresa está vendiendo en todos los segmentos y a los clientes más grandes del país. Adicional fundaron empresa en Estados Unidos, llamada Sky Lab USA LLC. Con nueva marca y productos registrados

ante la FDA. Con el apoyo de Pro Colombia, Grupo Sura y Globalista, pretenden muy pronto, introducirse en los mercados de los países de Centro y Sur-América. El buen precio y la calidad de sus productos, le permitieron irse posicionando en el mercado, con el que pasaron a un local de 130 m², conformando un equipo de 5 vendedores, con su respectivo jefe de Ventas. Para el año 2003, la empresa pasa a una bodega de 650 m² y un equipo de ventas conformado por 17 vendedores, 5 mercaderistas y un jefe de ventas. Continúa en crecimiento de las ventas de sedas dentales, cepillos de dientes y enjuagues bucales.

Para el año 2008 la empresa contaba con cerca de 28 vendedores, 20 mercaderistas, jefe de ventas y director de mercadeo. Para ser más competitivos, iniciaron la construcción de sus propias instalaciones, Con laboratorios propios de Dispositivos Médicos, donde se fabrican Sedas Dentales, Cepillos Dentales, y productos de Ortodoncia, con maquinaria europea con brazos robóticos de última tecnología. Laboratorios Cosméticos donde se fabrican Cremas Dentales y Enjuagues Bucales. Laboratorios microbiológicos para el aseguramiento de la calidad.

En la actualidad la misma cuenta con instalaciones propias, con cerca de 5000 m² y con representación directa y personal propio en todo el territorio nacional para atender cerca de 10,000 clientes, entre ellos: La cadena de supermercados más grande del país: Almacenes Éxito y sus filiales Carulla, Surtímaxax y Súper Inter; Colsubsidio, Dollarcity, Almacenes Euro en Medellín, Megatiendas en la Costa, Supermercados Paraíso y la Canasta en Boyacá, Supermercados Mercantil y Más por Menos en Santander, Supermercados Merca centro en el Tolima, Zapatoca en Bogotá, entre muchos más; cadenas de droguerías como Drogas la Rebaja y La Economía entre otras.

Para atender semejante clientela, cuentan con la más alta tecnología empezando con el software Easy Sales, en los celulares de los vendedores donde está toda la información y cartera de sus clientes y desde donde toman los pedidos, los cuales llegan instantáneamente por Internet al software interno SAP, para su respectiva fabricación y luego al software WMS, para su logística y facturación; mediante el software Genial IO, con el cual se monitorea cada una de las máquinas para su mejor productividad, también software de georreferenciación, para saber en qué momento y en qué lugar se

encuentran nuestros vendedores y mercaderistas y demás equipo de ventas en todo el territorio nacional. Software Seven Mind, para mercadeo, para saber cómo estamos en el mercado con respecto a la competencia, la cantidad de exhibición en cada cliente, PBI como el software más avanzado que se retroalimenta por sí solo para generar toda información al instante de todas las áreas y departamentos y el Software de Costos, para saber los costos por cada vendedor, mercadería, cliente, cada departamento, nómina, en otras palabras conocen los costos de todos los recursos de la empresa, para hacerla más rentable cada vez.

La cadena de supermercados más grande del país, Grupo Éxito, escogió a Sky S.A., entre todos los proveedores del país como el fabricante más confiable, para fabricar su marca transversal AM. PM. Para las líneas de Sedas Dentales, Cepillos Dentales, Enjuague Bucal y Kits.

Igualmente, cada cadena de supermercados en cada regional del país, 11 cadenas en total, los eligieron para desarrollar sus marcas propias, las cuales llevan fabricando por cerca de cuatro años.

Dollarcity los clasificó como el proveedor más importante con su marca Oral-Plus, con la cual venden cerca del 70% de toda la categoría en sus tiendas, por encima de Colgate, Oral B y demás marcas juntas. Por lo anterior, Dollarcity los seleccionó como el proveedor colombiano más confiable para las exportaciones a Perú, Guatemala y El Salvador, por lo cual ya se encuentran exportando estos productos. Son la empresa colombiana con mayor porcentaje de crecimiento equivalente al 40% anual con su marca Oral-Plus.

Tienen publicidad permanente en Televisión y se encuentran aumentando la publicidad por redes sociales y en punto de ventas. Para agosto de 2022, cuentan con más de 200 empleados directos y otro tanto de indirectos. Carlos Saldaña, continúa en la dirección de Sky S.A.

Fuente: Elaboración SKY S. A. S

En la figura 2 se visualiza al señor Carlos Saldaña Gerente General y Fundador Laboratorio SKY S.A

Figura 2 Carlos Alberto Saldaña



1.2. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

1.2.1. Misión

Mejorar la calidad de vida de nuestros colaboradores, ayudar a la población en el cuidado de su Salud Oral y cumplir con nuestros valores (Acevedo, s. f.-a).

1.2.2. Visión

A partir del año 2025, seremos Líderes Nacionales en participación del mercadeo de productos de Higiene Oral y continuaremos siendo una organización direccionada al bienestar de nuestros colaboradores y consumidores (Acevedo, s. f.-a).

1.2.3. Valores Corporativos:

- **Amor**

Obrar siempre con amor para que cada uno de los resultados propuestos se logren, dar amor a tus compañeros y tener una buena convivencia es la esencia de SKY S.A.S.

- **Perseverancia**

Actuar siempre con firmeza y constancia en la manera de ser y de obrar con el fin de perseguir los objetivos planteados.

- **Fe**

Tener fe significa confiar totalmente en Dios, con inteligencia y en si mismo para lograr las metas y propósitos.

Figura 3 Estructura organizacional, efectuar el (Organigrama) y Macro y Micro procesos, (Como funciona)

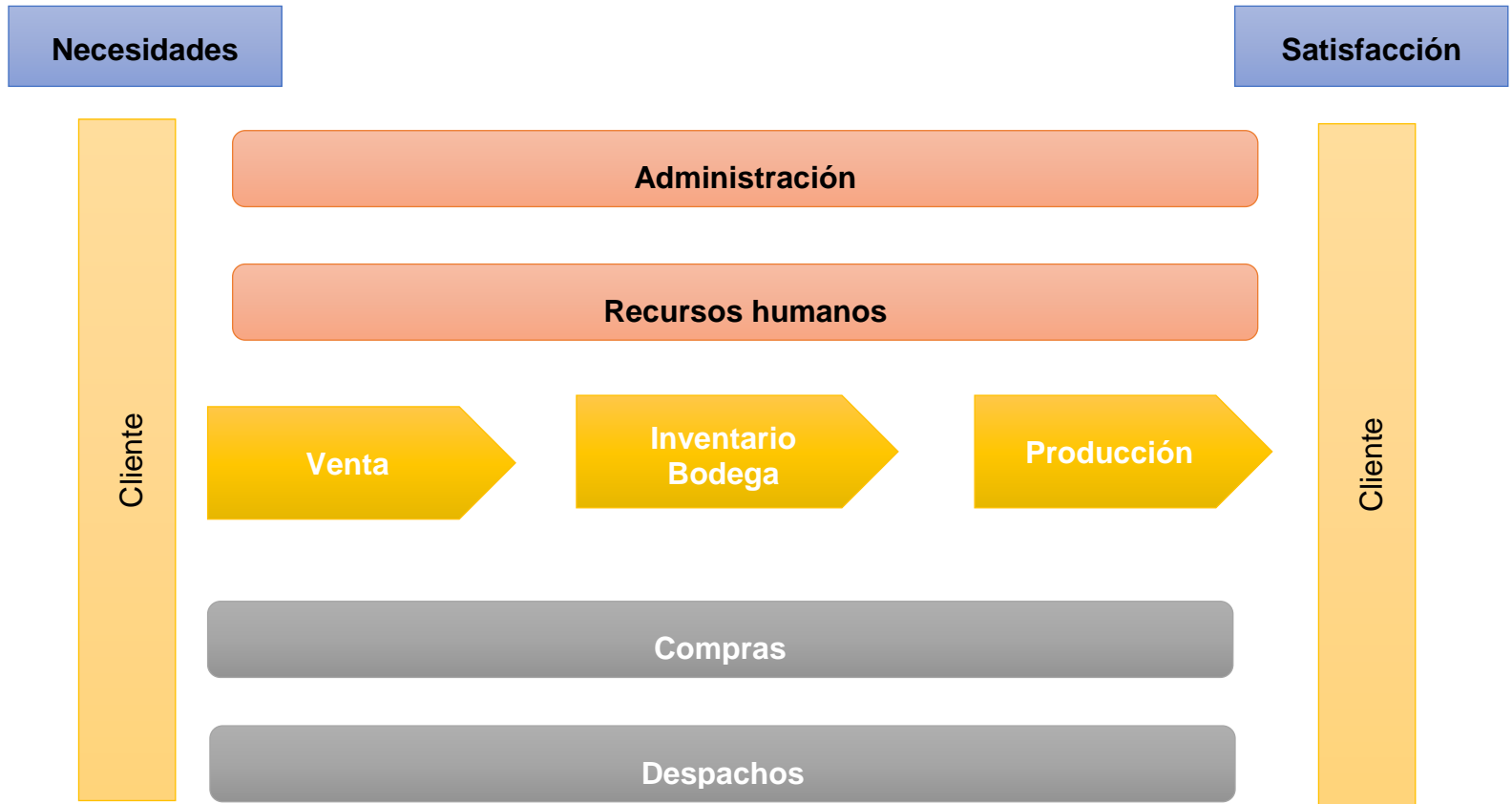
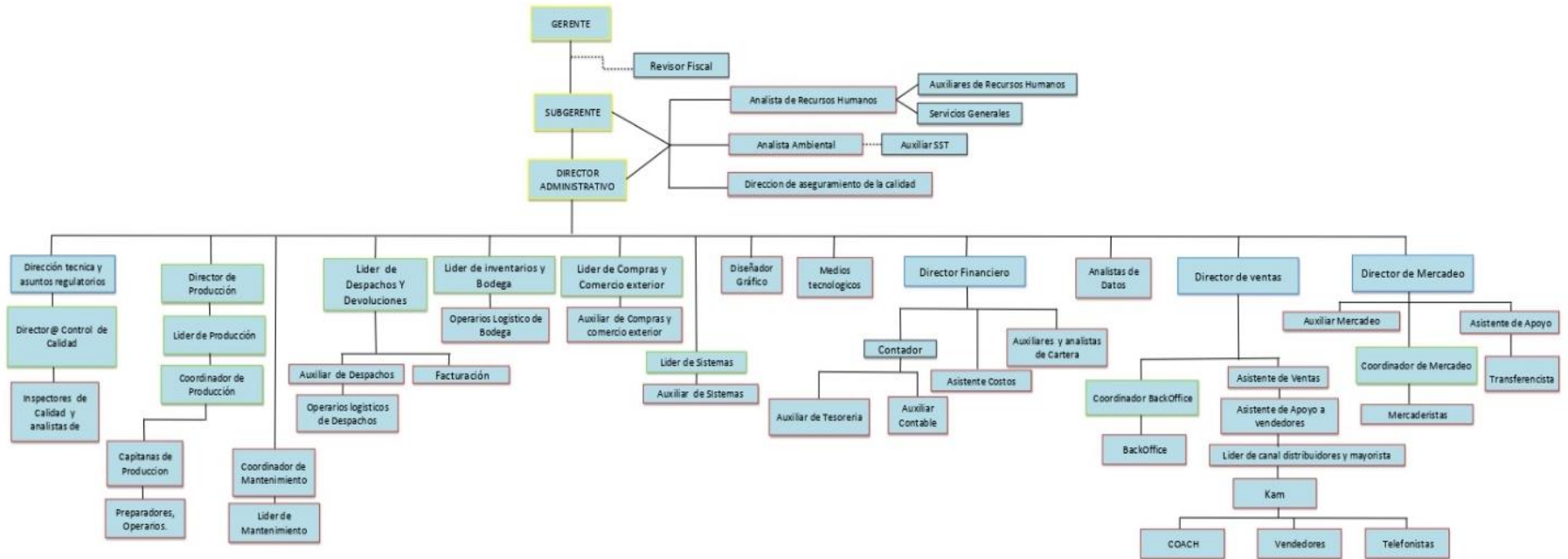


Figura 4. Organigrama Sky S.A.S. Fuente: Elaboración SKY S. A. S

	ORGANIGRAMA SKY S.A.S	CODIGO: F-TH-031
	SISTEMA RECURSOS HUMANOS	VERSION: 04
		FECHA: 17/04/2023



Version	Fecha	Razon de cambio	Reviso	Aprobo
4	17/04/2023	Actualizacion	Dirreccion Aseguramiento de Calidad	Subgerente

1.3. FUNCIONES A EJECUTAR EN EL MARCO DE CONTRATO DE PRÁCTICA

El practicante del área de bodega en SKY S.A.S despliega una serie de funciones fundamentales para garantizar la eficiencia y la precisión en el manejo de los materiales y productos de la empresa. En primer lugar, su labor comienza con la descarga de las órdenes provenientes de SAP, el sistema de gestión empresarial utilizado por la compañía. Estas órdenes son esenciales para abastecer los materiales requeridos por el área de producción, asegurando así un flujo continuo y oportuno de suministros. Una vez que se completa la entrega de los materiales, el practicante procede a organizar los informes de inventario, garantizando un registro preciso y actualizado de los recursos disponibles en la bodega.

Otra función clave del practicante en bodega es la creación de contenedores en el sistema WWME, que almacena información detallada sobre los productos que llegan a la empresa y los que se fabrican internamente. Estos contenedores son cruciales para llevar un seguimiento exhaustivo de los materiales y garantizar una gestión eficiente del inventario. Una vez que el área de Calidad aprueba los materiales de empaque y las materias primas, el practicante se encarga de verificar la disponibilidad de los contenedores, realizar inventario de la cantidad de productos y asegurarse de que estén correctamente ubicados en la bodega.

Además, el practicante asume la responsabilidad de sacar rótulos para cada material entregado a producción. Estos rótulos contienen información vital sobre el producto, como su nombre, código, fecha de caducidad, entre otros detalles relevantes.

Esta medida contribuye a una identificación clara y precisa de los materiales, facilitando su manejo y control durante el proceso de producción.

Por último, el practicante realiza la tarea de tomar la temperatura y la humedad en la bodega dos veces al día, siguiendo un procedimiento establecido y supervisado por el área de Calidad. Este control periódico tiene como objetivo principal garantizar las condiciones óptimas de almacenamiento y conservación de los productos, lo que contribuye a mantener su calidad y seguridad durante todo el proceso logístico. En resumen, el trabajo del practicante en el área de bodega es esencial para asegurar un flujo eficiente de materiales y productos, así como para mantener los estándares de calidad y seguridad requeridos por la empresa.

Tabla 1 funciones a desarrollar del practicante

FUNCIONES	DESCRIPCION	MATERIALES
Descargar ordenes de SAP ¹	Las ordenes son llevadas a bodega para que abastecer los materiales a producción, luego de entregarse, se descarga y organiza los informes de inventario.	SAP
Crear contenedores en WWME, donde contiene gran parte de la información	Una vez el área de Calidad aprueba los materiales de empaque y materias primas, se	WWME

¹ SAP: es un software que ayuda a la empresa a gestionar sus negocios de manera rentable.

de los productos que llegan y se fabrican en SKY S.A.S procede a sacar los contenedores que contienen la información del producto, se hace inventario de la cantidad y su ubicación en la bodega.

Sacar rótulos	Cuando se realiza la entrega a producción, se crea un rotulo para cada material con su información.	Excel
---------------	---	-------

Tomar temperatura en bodega	Se toma la temperatura y la humedad de la bodega dos veces al día. Este es un procedimiento que lo supervisa el área de Calidad y se hace para garantizar la conservación de los productos	Higrómetro
-----------------------------	--	------------

2. APROPIACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

SKY S.A.S fabrica productos para la higiene oral entre los que se encuentran cepillos de dientes, seda dental y enjuagues bucales, en estos momentos la empresa está buscando expandirse para cumplir con su visión y hacer frente a la competencia en el mercado, por lo cual el subgerente ha tomado varias decisiones estratégicas en pro de la empresa. SKY S.A.S se caracteriza por el amor y dedicación que le dedican a cada proceso que conlleva a la fabricación de los productos que ofrece a sus clientes.

Al desarrollar prácticas para el área de almacenamiento e inventario, pude descubrir problemas organizacionales en el área de almacenamiento. En la bodega de material de empaque hay muchas referencias de producto, los cuales cada una con un código que permite su identificación en físico, SAP y WWME. Cuando los productos llegan a bodega se les da una ubicación con la PDA, estas bodegas están divididas por calles y módulos para la distribución de cada material de empaque. Sin embargo, en el momento las bodegas no tienen una buena organización lo que genera que haya muchos productos sin ubicar y no se puedan encontrar fácilmente debido a que hay varias referencias en el inventario esta información se ha confirmado con el jefe de bodega. Esta es una problemática que viene de hace varios años, debido a que no tiene un buen inventario lo que ha generado en algunas ocasiones atrasos en la producción.

En SKY S.A.S hay tres bodegas de las cuales dos están designadas a material de empaque ubicadas en el piso 5 y 6 de la empresa y la bodega de materias primas que se encuentra ubicada en el primer piso, las cuales dirige el jefe de inventario y bodega. En esta área se realizan tres tipos de inventario, un primer inventario en físico donde se

contabiliza cada referencia y producto que hay en la bodega, luego en WWME y por último en SAP que es un software con contiene toda la información de la empresa. Otro problema que se ha evidenciado tiene que ver con

Otro problema que he evidenciado está relacionado con el inventario, debido a que este no se encuentra alineado con los tres tipos de inventario que hay actualmente, las cantidades no coinciden en ninguno de ellos lo cual genera inconvenientes.

3. SOLUCION A LA PROBLEMÁTICA

Después de tener un poco más de participación en el área de inventario y bodega, observé y analicé una solución que podría ayudar a darle una mejora, la cual puede ayudar en un comienzo para la organización de la bodega. Organizar y ubicar las referencias de cada producto que más dispensan los bodegueros a producción en las primeras calles y módulo las cuales pueden ser visibles y que cada referencia lleve un consecutivo en los códigos lo que ayudaría para que puedan ubicar de mejor.

Cuando se está por acabar una referencia, se le pasa el requerimiento al área de compras la cual se encarga de hacer los pedidos con los diferentes proveedores, unas ves que ingresa los productos a la empresa cada uno con su respectiva factura, la persona encargada de compras procede a ingresarlos a SAP con cada una de las cantidades que corresponde a los productos.

El área de inventario se encarga de ingresar los materiales de empaque o materia prima en WWME y contarlos físicamente el mismo día de su ingreso y a la vez que se realiza el ajuste a cada producto, de esta manera se podría comenzar a llevar un buen inventario.

2.1 Nivel de innovación que aplica la empresa.

La empresa implementa la innovación incremental:

Donde se introduce mejoras, cambios en productos y servicios que ya existen en el mercado. La empresa SKY S. A, tiene una línea de productos ecológicos y se encuentra

desarrollando en este momento una crema para prótesis dental. Para lanzar el producto al mercado se sigue el siguiente proceso:

Procedimiento: Diseño y desarrollo de productos

Objetivo:

Describir los pasos a seguir para la realización de diseño y desarrollo de productos dentro de Sky S.A

Alcance:

Aplica a todos los productos que se desarrollen como propios o para un tercero en el campo de la higiene oral, dispositivos médicos y cosméticos corporales

Definiciones:

Especificaciones: documento que describe a las materias primas, materiales y productos en términos de sus características físicas, químicas, biológicas de presentación con sus respectivos límites de aceptabilidad.

Producto no conforme: es aquel que no cumple las especificaciones de calidad.

No conformidad: incumplimiento de un requisito.

Producto terminado: resultado de un producto que cumple con las especificaciones requeridas.

Diseño y desarrollo: actividades que se realizan a partir de una idea de forma sistemática para llegar a la creación de un producto terminado con un objetivo específico.

Responsabilidades:

Es responsabilidad del director técnico-producción

Hacer cumplir en presente procedimiento.

Es responsabilidad del analista de control de calidad:

Hacer cumplir el presente procedimiento.

Realizar las actividades descrita en este procedimiento.

Políticas:

La realización de un producto de diseño y desarrollo puede nacer a partir de una reunión interna, una idea de cualquier empleado o una petición externa de alguno de nuestros asociados o clientes.

Una vez aprobada por la gerencia la realización de este diseño y desarrollo, el director técnico o el coordinador de aseguramiento darán las indicaciones claras a la analista de calidad para la realización de dicho producto.

KPI DE INNOVACIÓN

INICIATIVA DE INNOVACIÓN

Rendimiento: Productos Eco-friendly

Actualmente la empresa SKY S.A.S se encuentra enfocada en la introducción al mercado de los productos Eco-friendly, estos abarcan, cepillo Eco-friendly, cepillo de Bambú, seda dental Eco-friendly sabores menta y carbón activado. Siendo los primeros y cuyos resultados representan el 15% del porcentaje de obtención de ganancias mensuales. Para esta información se ha citado del portal periodístico Portafolio “Guía de

empresas colombianas, Evolución de ventas de Sky s.a.s”. En el cual se evidencia el crecimiento favorable y la aceptación que tienen los colombianos hacia la empresa.

KPI	RENDIMIENTO/ SEGUIMIENTO
ENERO - JUNIO	Presentada como la empresa colombiana con mayor porcentaje de crecimiento equivalente al 40% anual. El alcance de los productos Eco-friendly alcanzó

Fuente: Elaboración propia



2.2 Componentes de RSE y Sostenibilidad.

El compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sostenible es una preocupación creciente en el ámbito empresarial, y SKY S.A.S no es la excepción. Esta empresa, dedicada a la fabricación y comercialización de productos de higiene oral y cuidado personal, ha establecido una política ambiental que busca contribuir a la conservación y preservación del entorno natural. Con el objetivo de alcanzar un equilibrio entre el medio ambiente, la sociedad y la economía, SKY S.A.S se compromete a destinar los recursos necesarios para la gestión ambiental, difundir su política ambiental entre todo el personal, cumplir con la legislación y reglamentación ambiental aplicable, y

promover la formación y concientización del personal sobre los aspectos ambientales de sus actividades.

Esta política ambiental de SKY S.A.S se traduce en una serie de acciones concretas, como la gestión adecuada de los residuos generados por sus actividades, el tratamiento prioritario de las aguas industriales, la puesta en el mercado de productos amigables con el ambiente y la contratación de proveedores y contratistas comprometidos con los lineamientos ambientales de la compañía. Además, se establece un compromiso de mejora continua en el sistema de gestión ambiental, así como la revisión periódica del cumplimiento de los objetivos y metas establecidos.

Por último, se invita a contemplar un proceso de evaluación de la gestión estratégica de la empresa, que incluye fases como la identificación de si se han implantado estrategias de responsabilidad social empresarial (RSE), el diagnóstico de la situación actual de la empresa en relación con los compromisos de la RSE, la planificación estratégica de las acciones a realizar, la implementación de dichas acciones, la verificación de los resultados obtenidos, la comunicación de los logros sobre RSE y el aprendizaje transformador que conlleva a una gestión sostenible en el tiempo. Este enfoque refleja el compromiso de SKY S.A.S no solo con el medio ambiente, sino también con una gestión empresarial responsable y orientada hacia el futuro.

4. RESULTADOS Y/O CONCLUSIONES

Tabla 2 Matriz DOFA

Factores:	Fortalezas (F)	Oportunidades (O)	Debilidades (D)	Amenazas (A)
Político:	* Estabilidad política en Colombia. * Marco legal favorable para la inversión.	* Acuerdos comerciales con otros países. * Crecimiento del mercado de higiene oral en Latinoamérica.	* Regulación estricta de productos de higiene oral. * Dificultades para acceder a ciertos mercados internacionales. * Cambios en las políticas gubernamentales.	* Inestabilidad política en la región. * Nuevos competidores extranjeros. * Cambios en las regulaciones internacionales.
Económico:	* Crecimiento del PIB colombiano. * Aumento del poder adquisitivo de la población. * Bajo desempleo en Medellín.	* Expansión del mercado de higiene oral en Colombia. * Mayor demanda por productos de higiene oral de alta calidad. * Crecimiento del comercio electrónico.	* Costos de producción elevados. * Dependencia de proveedores externos. * Dificultad para acceder a créditos.	* Recesión económica. * Devaluación del peso colombiano. * Aumento de la inflación.
Social:	* Alta población joven en Colombia. * Mayor conciencia sobre la importancia de la salud bucal. * Crecimiento de la clase media.	* Aumento de la demanda por productos naturales y orgánicos. * Mayor interés por la estética dental. * Crecimiento de las redes sociales.	* Falta de cultura de prevención en salud bucal. * Desigualdad social en Colombia. * Bajos niveles de educación.	* Cambios en las tendencias de consumo. * Nuevos estilos de vida. * Desinformación sobre la salud bucal.
Tecnológico:	* Desarrollo de nuevas tecnologías para la	* Oportunidad de innovar en la gestión de bodegas. *	* Falta de infraestructura tecnológica adecuada. *	* Obsolescencia tecnológica. * Aumento de la competencia por

	gestión de bodegas. * Crecimiento del comercio electrónico. * Mayor uso de las redes sociales.	Implementar nuevas tecnologías para la gestión de inventarios. * Utilizar las redes sociales para la comunicación con proveedores y clientes.	Dificultad para acceder a nuevas tecnologías. * Bajo nivel de innovación en el sector.	parte de empresas con mayor tecnología. * Ciberataques.
Ecológico:	* Crecimiento de la conciencia ambiental. * Mayor demanda por productos ecológicos.	* Oportunidad de desarrollar prácticas sostenibles en la gestión de bodegas. * Reducir el consumo de energía y recursos naturales.	* Altos costos de implementación de prácticas sostenibles. * Dificultad para acceder a proveedores de materiales ecológicos. * Falta de regulaciones ambientales claras.	* Escasez de recursos naturales. * Aumento de las regulaciones ambientales. * Cambio climático.
Legal:	* Marco legal favorable para la inversión. * Protección de la propiedad intelectual.	* Oportunidad de cumplir con las regulaciones locales e internacionales. * Minimizar el riesgo de demandas.	* Dificultad para comprender las regulaciones legales. * Costos elevados de asesoría legal. * Cambios en las leyes y regulaciones.	* Demandas por productos defectuosos. * Aumento de la competencia legal. * Cambios en las políticas de propiedad intelectual.

Fuente: Elaboración propia

- Invertir en tecnología para la gestión de bodegas, como sistemas WMS.
- Implementar prácticas sostenibles en la gestión de bodegas.
- Capacitar al personal en el manejo de bodegas y en el cumplimiento de las normas legales.
- Mantenerse actualizado sobre las regulaciones legales y cumplir con ellas.
- Invertir en investigación y desarrollo para innovar en productos y servicios.
- Implementar nuevas tecnologías para la producción y distribución.
- Desarrollar una estrategia de marketing digital para llegar a nuevos clientes.

- Implementar prácticas sostenibles en la producción para reducir el impacto ambiental.
- Mantenerse actualizado sobre las regulaciones legales y cumplir con ellas.

Las prácticas realizadas en SKY S.A.S permitieron alcanzar los objetivos específicos establecidos para el estudio de los procesos de gestión de inventario y almacenamiento de productos de higiene bucal. En primer lugar, se logró identificar y describir detalladamente los procesos actuales utilizados por la empresa, lo que brindó una visión clara de su funcionamiento y permitió identificar áreas de mejora potencial. Esta comprensión profunda de los procesos existentes sentó las bases para el análisis de los desafíos y oportunidades asociados con la gestión de inventario y bodega en la industria, destacando la importancia de optimizar estos procesos para mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

El análisis realizado reveló diversos desafíos enfrentados por SKY S.A.S en sus operaciones de inventario y almacenamiento, así como oportunidades para implementar mejoras significativas. Entre los desafíos identificados se encuentran la falta de etiquetado adecuado, el almacenamiento ineficiente y las rutas de flujo de materiales poco optimizadas, todos los cuales pueden afectar negativamente la eficiencia y generar tiempos de espera innecesarios. Sin embargo, también se identificaron oportunidades para mejorar estos procesos mediante la implementación de sistemas de etiquetado más eficientes, estrategias de almacenamiento inteligente y rutas de flujo de materiales optimizadas.

Finalmente, como resultado de las prácticas realizadas, se desarrolló un plan detallado para la reorganización del área de inventario y bodega de SKY S.A.S. Este plan incluye medidas específicas para abordar los desafíos identificados y aprovechar las oportunidades de mejora, con el objetivo de aumentar la eficiencia operativa y reducir los tiempos de espera. La implementación de este plan representará un paso importante hacia la optimización de los procesos de gestión de inventario y almacenamiento de la empresa, lo que contribuirá a mejorar su competitividad y su capacidad para satisfacer las necesidades de sus clientes de manera efectiva.

Referencias

Acevedo, B. S. M. (s. f.-a). *ORAL-PLUS*. <https://oral-plus.com/quienessomos.html>

Lozano Martínez, E. E., & Caceres Vargas, H. A. (2023). Diseño de un plan de mejoramiento para minimizar los factores críticos en los inventarios de bodega en la empresa Steckerls Aceros SAS (Pereira).

Martínez, M. R., Huertas, S. V., & Rojas, E. F. (2021). Desarrollo de un plan de logística interna para la distribución y almacenamiento de mercancía en la bodega de Technology World Group SAS. *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 8(16), 43-53.

Reyes Tomalá, G. L. (2015). *Plan de auditoría de procesos del manejo de inventario del departamento de bodega de la Empresa Cristaltech SA* (Doctoral dissertation, Universidad de Guayaquil. Facultad de Ingeniería Industrial. Carrera de Licenciatura en Sistemas de Información.).

Sky S a s en MEDELLIN / Directorio de Empresas informa Colombia. (s. f.). Directorio de Empresas - Directorio de empresas en Colombia.

<https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/informacion-empresa/sky-sociedad-anonima>