

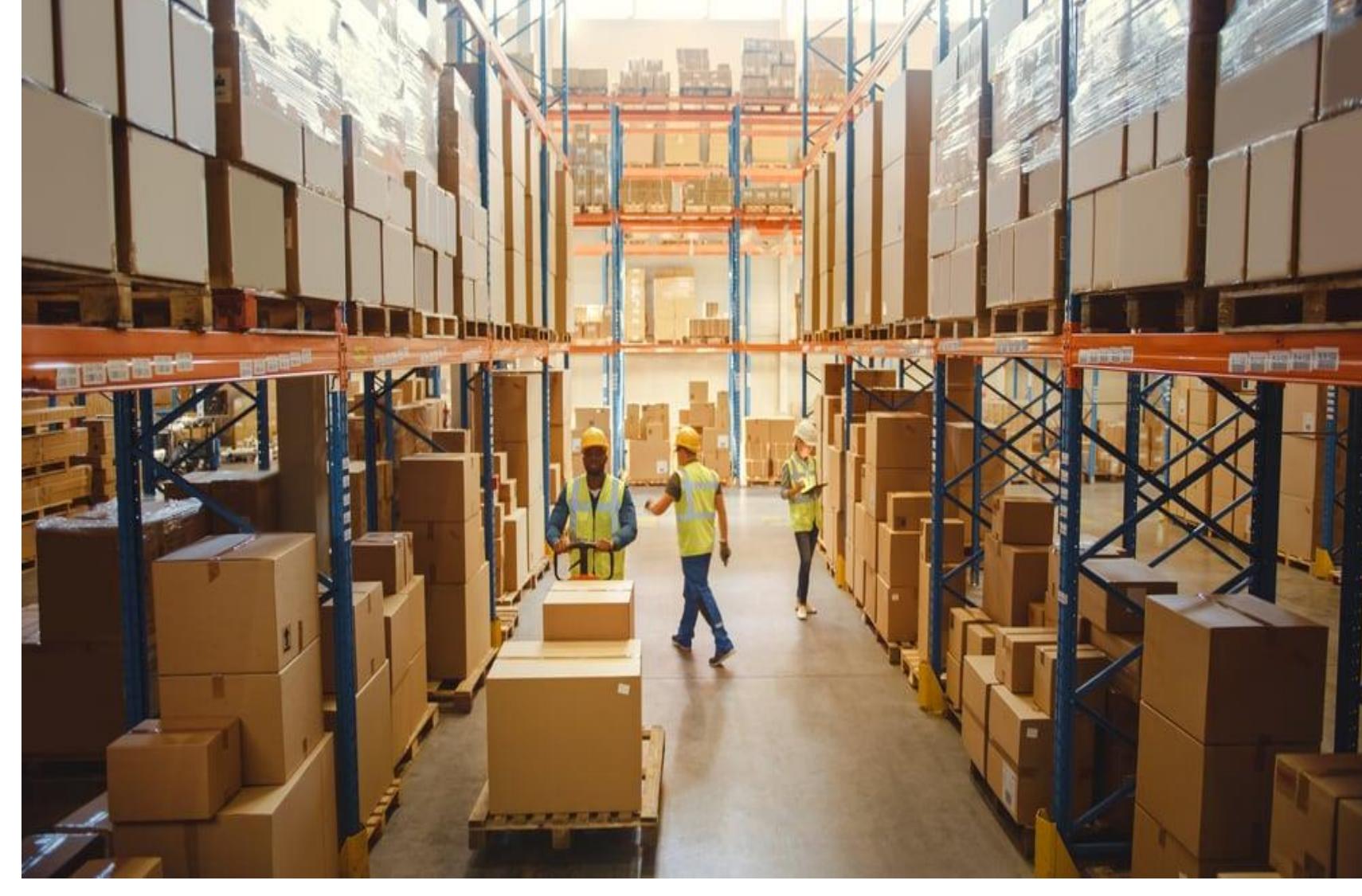
PROUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y ABASTECIMIENTO DE UNA EMPRESA DE CONSUMO MASIVO UBICADA EN GUAYAQUIL

PROBLEMA

La empresa tiene una bodega que no cuenta con un análisis ABC actualizado, y los productos son almacenados de manera aleatoria, lo que ocasiona un almacenamiento caótico, perdidas de clientes por falta de stock, exceso de inventario en ciertos productos y costos extras por alquiler de bodegas adicionales en ciertas temporadas del año.

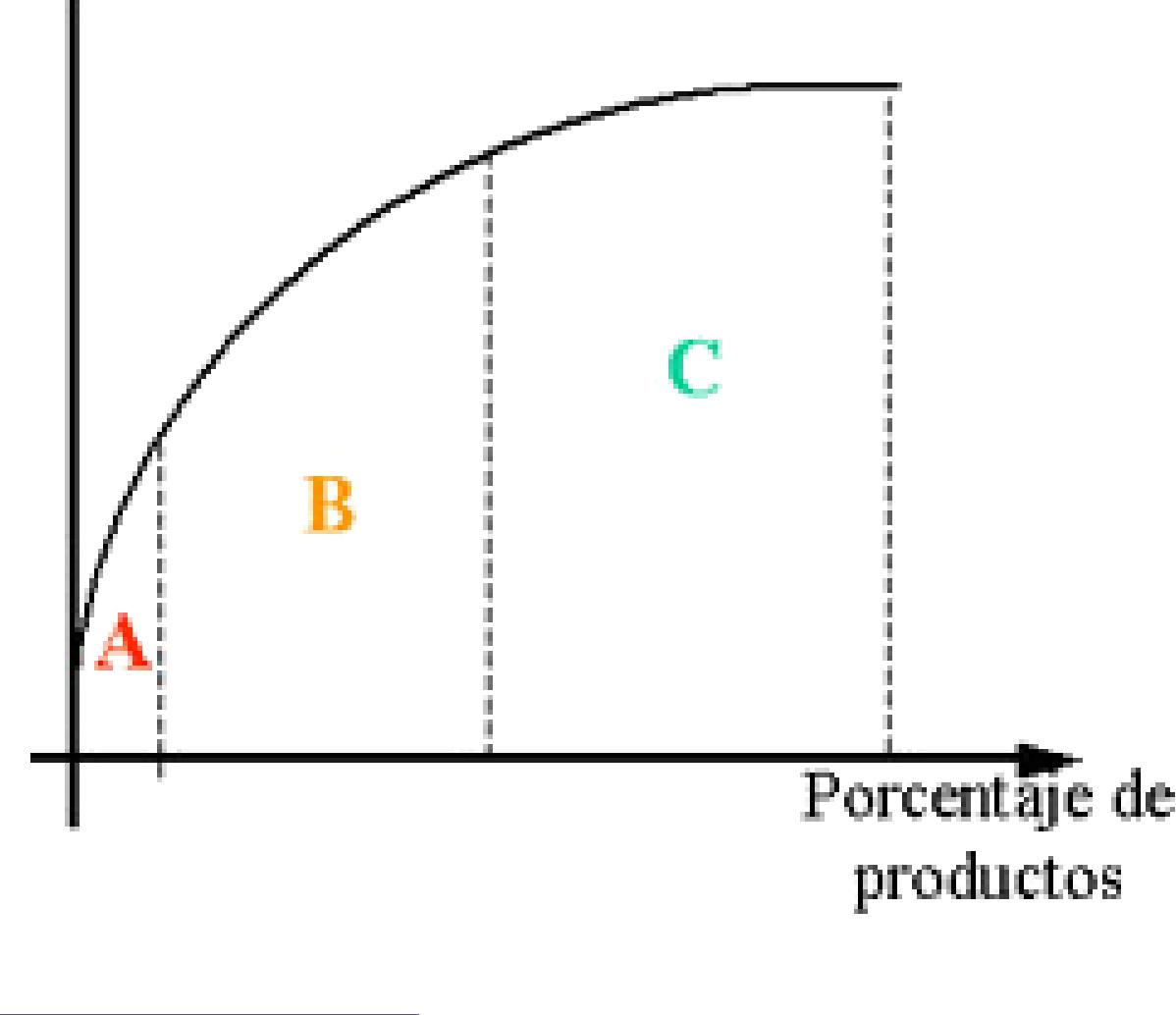
OBJETIVO GENERAL

Proponer las ubicaciones de los productos dentro de la bodega para la optimización de los procesos, reducción de costos y mejoramiento de la eficiencia operativa.



PROUESTA

Realizar un análisis ABC multicriterio para las 2 áreas de la bodega según la temporada analizada (Regular o Navideña) basado en la familia a la que pertenece cada producto y la Cantidad de cajas vendidas durante el 2022. Luego obtener los porcentajes por cada categoría. Para asignar la cantidad de ubicaciones por categoría.



Todos los cálculos se realizaron en hojas electrónicas de EXCEL. Luego de obtener la categoría de cada producto. Con la programación de una macro en Excel, considerando el peso que soporta cada nivel y que pasillo 10 es el más cercano al andén de carga principal se proceda asignar cada ubicación a un producto en específico.

RESULTADOS

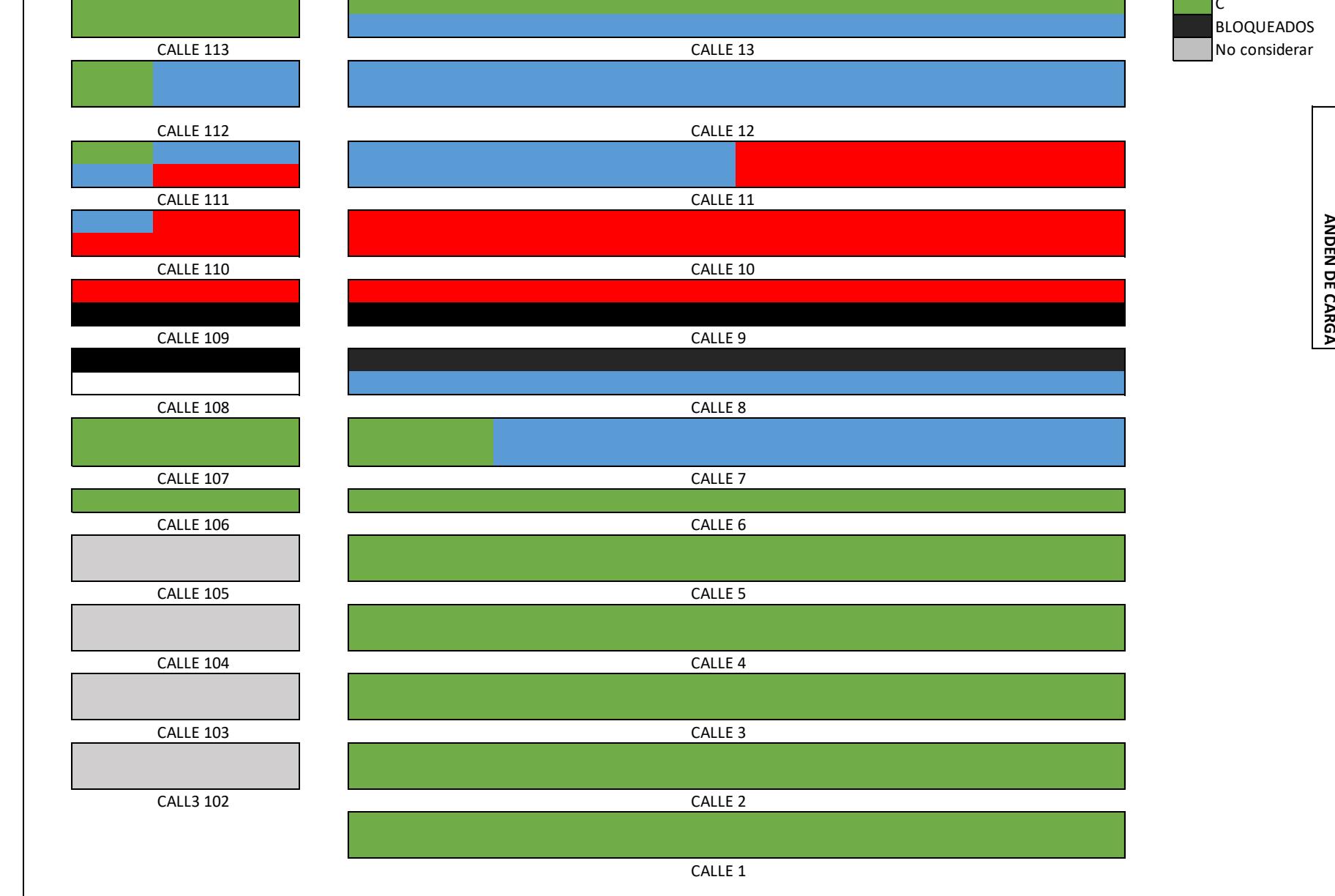
Clasificación ABC para Ambiente en Temporada Regular

Porcentaje	ABC	Cantidad de Productos	%
0-70%	A	66	17,37%
70% - 90%	B	85	22,37%
90% - 100%	C	229	60,26%
Total de productos			380

Clasificación ABC para Climatizado en Temporada Regular

Porcentaje	ABC	Cantidad de Productos	%
0-70%	A	19	26,03%
70% - 90%	B	17	23,29%
90% - 100%	C	37	50,68%
Total de productos			73

Zonificación de la bodega en Temporada Regular



CONCLUSIONES

- Al clasificar la cantidad de productos vendidos dependiendo de la temporada se concluye que de Enero a Junio se venden 26 productos menos que de Julio a Diciembre en la zona de Ambiente y de Enero a Junio 1 producto menos que de Julio a Diciembre, por lo tanto, se venden mayor cantidad de productos en temporada Navideña.
- Se asignó automáticamente las ubicaciones de los productos mediante la programación de la macro asignada en un botón en Excel, optimizando así el proceso de asignación de ubicaciones y se identificó que las ubicaciones de los productos cambian de ubicación dependiendo de la temporada analizada.
- Al comparar el recorrido actual con el recorrido que tendría que realizar el picker con las ubicaciones propuestas en este proyecto para despachar un pedido se verifica que las distancias recorridas disminuyen notablemente.
- Además, se concluye que el análisis ABC no es 100% eficiente, pues para que el análisis sea eficiente se recomienda utilizar la utilidad que representa cada producto a la empresa. Valor que no se pudo considerar debido a que la empresa considera esos datos son sensibles a la exposición pública.