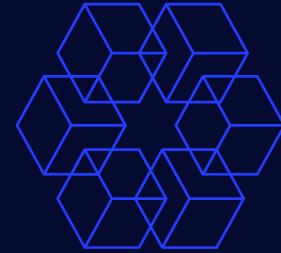




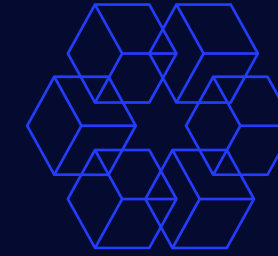
NUTRI

FOODS



Visión

“Ser líderes globales en la producción y distribución de alimentos sostenibles, reconocidos por nuestra innovación, compromiso con la salud y el medio ambiente, y por establecer nuevas referencias en la industria alimentaria para un futuro más saludable y sustentable.”



Misión

“Proveer alimentos saludables y orgánicos de alta calidad que promuevan el bienestar de nuestros consumidores y fomenten prácticas sostenibles en toda nuestra cadena de valor, contribuyendo al desarrollo de una alimentación consciente y responsable.”

Valores

1. Sostenibilidad:

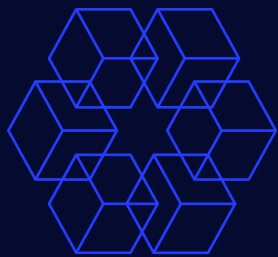
- Compromiso con prácticas que minimicen el impacto ambiental y promuevan el desarrollo sostenible en toda nuestra cadena de suministro.

2. Calidad:

- Asegurar que cada producto cumpla con los más altos estándares de calidad y seguridad alimentaria, desde la producción hasta la mesa del consumidor.

3. Innovación:

- Fomentar una cultura de innovación constante, buscando nuevas formas de mejorar nuestros productos y procesos para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes y el mercado global.



BUSCAMOS INVERSORES :)

**Founders: Ursol Gleb,
Volkov Alexey**

TRES SISTEMAS IMPORTANTES DENTRO DE NUESTRA EMPRESA

Gestión de Inventarios

- **Elementos:**

- **Entradas:** Datos de materias primas disponibles, productos terminados, órdenes de producción.
- **Proceso:** Seguimiento en tiempo real de las existencias, automatización de pedidos, control de stock.
- **Salidas:** Informes de stock, alertas de faltantes de inventario, órdenes de reposición.
- **Entorno:** Proveedores, departamentos de producción y logística.
- **Retroalimentación:** Ajuste de pedidos de materias primas basado en el consumo y demanda real.

- **Subsistema:** Control de Stock de Materias Primas.

- Monitorea las existencias de materias primas específicas necesarias para la producción.

Gestión de Calidad

- **Elementos:**

- **Entradas:** Parámetros de calidad, reportes de auditoría, muestras de productos.
- **Proceso:** Monitoreo de procesos productivos, auditorías de calidad, análisis de muestras.
- **Salidas:** Certificaciones de calidad, informes de cumplimiento, recomendaciones de mejora.
- **Entorno:** Normativas internacionales, proveedores de materias primas, mercado objetivo.
- **Retroalimentación:** Implementación de acciones correctivas basadas en desviaciones detectadas en los informes de calidad.

- **Subsistema:** Control de Calidad de Producción.

- Realiza verificaciones y pruebas en cada fase de la producción para asegurar la conformidad con los estándares establecidos.

Gestión de Distribución

- **Elementos:**

- **Entradas:** Pedidos de clientes, rutas de distribución, estado de los vehículos de transporte.
- **Proceso:** Planificación de rutas, seguimiento de entregas, gestión de flota.
- **Salidas:** Estado de entregas, costos logísticos, informes de eficiencia de distribución.
- **Entorno:** Clientes, operadores logísticos, puntos de venta.
- **Retroalimentación:** Ajuste de rutas y modos de transporte basado en la eficiencia y tiempos de entrega.

- **Subsistema:** Optimización de Rutas de Entrega.

- Calcula las rutas más eficientes para la distribución de productos a los distintos puntos de venta.

CLASIFICACION LOS SISTEMAS Y SUBSISTEMAS

Clasificación por Función:

- **Sistema de Gestión de Inventarios (Operativo):**
 - Controla el flujo de materiales y productos en la empresa, asegurando que siempre haya suficiente stock para satisfacer la demanda. Es un sistema operativo porque gestiona las actividades diarias de la empresa.
- **Subsistema de Control de Stock de Materias Primas (Apoyo):**
 - Apoya al sistema principal al asegurar que las materias primas estén disponibles para la producción.
- **Sistema de Gestión de Calidad (Apoyo/Control):**
 - Su objetivo principal es garantizar que los productos cumplan con los estándares de calidad establecidos, apoyando a los sistemas operativos y estratégicos de la empresa.
- **Subsistema de Control de Calidad de Producción (Operativo):**
 - Realiza controles específicos en la línea de producción, asegurando que los productos cumplan con los requisitos de calidad en cada etapa.
- **Sistema de Gestión de Distribución (Operativo):**
 - Gestiona las entregas de productos a los clientes finales. Es operativo porque gestiona la logística diaria de la empresa.
- **Subsistema de Optimización de Rutas de Entrega (Apoyo):**
 - Proporciona información y estrategias para mejorar la eficiencia de las entregas, apoyando el sistema principal.

Justificación

La clasificación se basa en la función que cada sistema cumple dentro de la empresa. Los sistemas operativos son aquellos que gestionan actividades diarias esenciales, mientras que los de apoyo proporcionan recursos o verificaciones para que los operativos puedan funcionar correctamente.

SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

DATOS > INFORMACIÓN > CONOCIMIENTO > SABIDURÍA

Datos

Registro de entrada de 100 unidades de una materia prima específica.

Información

Al analizar el consumo promedio mensual de esa materia prima, se determina que el stock actual cubrirá solo dos semanas de producción.

Conocimiento

Basado en la información, se identifica la necesidad de realizar un nuevo pedido para evitar la interrupción de la producción.

Sabiduría

La empresa establece una política de reordenamiento automático cuando el stock baja a 200 unidades, optimizando así el proceso de gestión de inventarios y evitando problemas futuros de desabastecimiento.

¿QUÉ PROBLEMAS RESUELVE O BUSCA RESOLVER LA INFORMACIÓN LOGRADA EN CADA UNO DE LOS SISTEMAS?

Gestión de Inventarios

• Problemas Resueltos:

- Evita rupturas de stock y sobreabastecimiento.
- Optimiza el flujo de materias primas y productos terminados.
- Reduce los costos asociados al almacenamiento y desperdicio.

Gestión de Calidad

• Problemas Resueltos:

- Garantiza el cumplimiento de normativas internacionales de calidad.
- Reduce la cantidad de productos defectuosos o no conformes.
- Mejora la satisfacción del cliente al asegurar la calidad del producto final.

Gestión de Distribución

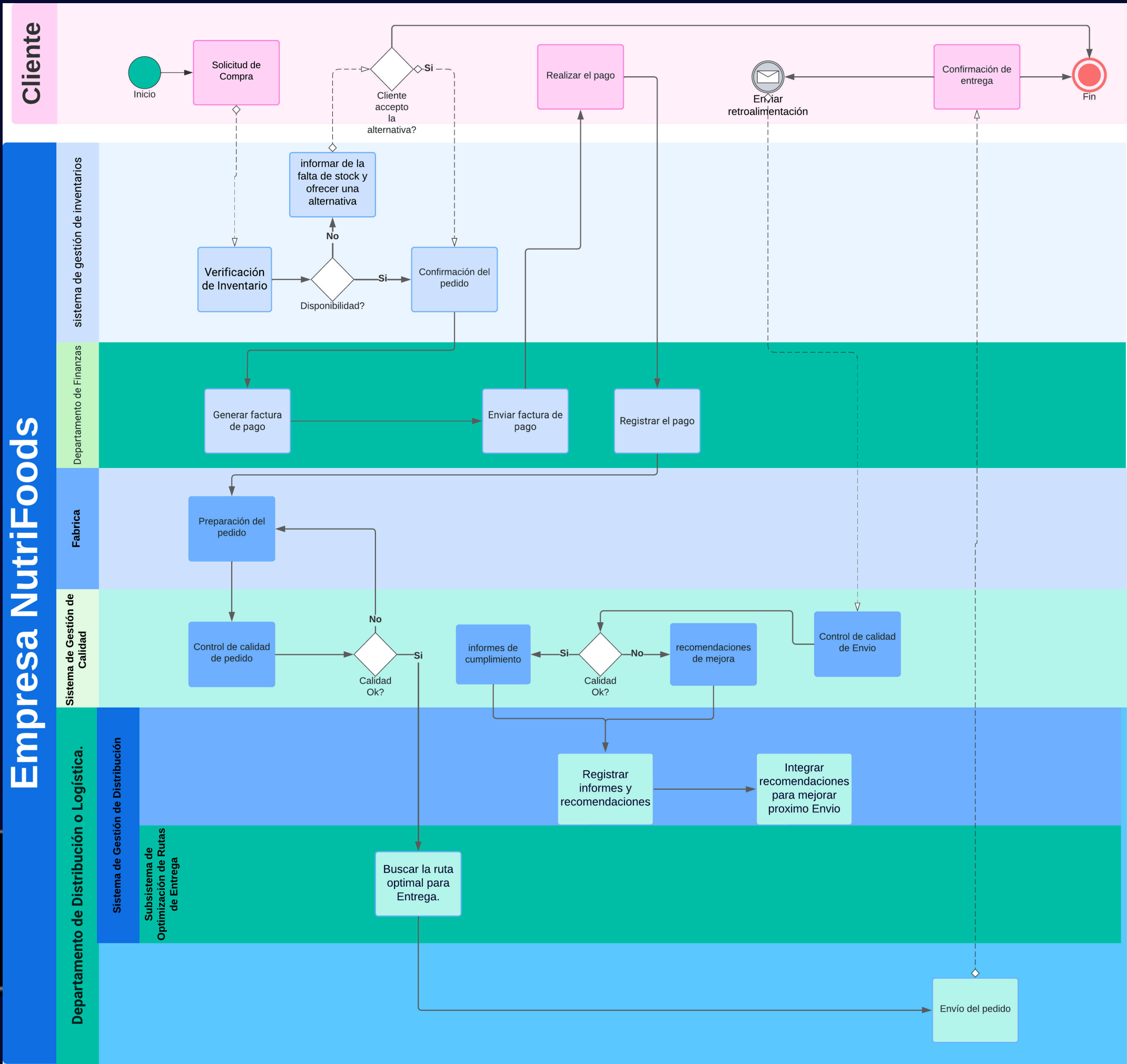
• Problemas Resueltos:

- Optimiza las rutas de entrega, reduciendo tiempos y costos logísticos.
- Aumenta la satisfacción del cliente al garantizar entregas a tiempo.
- Mejora la eficiencia del uso de la flota y los recursos de transporte.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL PROCESO DE GESTIÓN DE PEDIDOS DE CLIENTES



TODO BAJO DE NUESTRO CONTROL



Adquisición de Materias Primas

- **Selección de Proveedores:** Evaluación de agricultores locales que cumplan con las normas de cultivo orgánico y comercio justo.
- **Contratación y Compra:** Establecimiento de contratos de suministro a largo plazo para asegurar la calidad y disponibilidad de las materias primas.
- **Recepción y Control de Calidad:** Inspección de las materias primas al llegar a las plantas de producción para asegurar que cumplen con los estándares de calidad establecidos.

Producción

- **Procesamiento:** Las materias primas son procesadas utilizando tecnologías avanzadas y técnicas sostenibles para mantener sus propiedades nutritivas.
- **Control de Calidad:** Durante todo el proceso de producción, se realizan pruebas de calidad para asegurar que los productos cumplen con las normativas de seguridad alimentaria y los estándares de la empresa.
- **Empaque:** Los productos finales son empaquetados utilizando materiales reciclables y sostenibles, alineados con el compromiso ambiental de NutriFoods

Gestión de Inventarios

- **Almacenamiento:** Los productos se almacenan en condiciones óptimas para preservar su calidad.
- **Control de Inventarios:** Se lleva un control detallado del inventario mediante sistemas automatizados que permiten conocer en tiempo real la cantidad de productos disponibles.

CICLO OPERATIVO DE NUTRIFOODS

Distribución

- **Planificación de Rutas:** Utilización de software de optimización de rutas para reducir los costos logísticos y el impacto ambiental.
- **Transporte:** Los productos se envían a puntos de venta, grandes cadenas de supermercados, tiendas especializadas y clientes finales a través de plataformas de comercio electrónico.
- **Entrega:** Seguimiento en tiempo real de las entregas para garantizar tiempos de respuesta adecuados y la satisfacción del cliente.

Venta y Cobro

- **Venta:** Los productos de NutriFoods se venden a través de diversos canales: grandes superficies, tiendas especializadas y plataformas de e-commerce.
- **Cobro:** NutriFoods gestiona el cobro a clientes mayoristas y consumidores finales, adaptándose a las políticas comerciales de cada mercado.

Análisis y Retroalimentación

- **Análisis de Ventas:** Evaluación de la demanda y tendencias de consumo para ajustar la producción y distribución.
- **Feedback de Clientes:** Recolección de comentarios y sugerencias para mejorar la calidad de los productos y la experiencia del cliente.

Resumen del Ciclo Operativo de NutriFoods:

1. **Período de Inventarios:** Tiempo necesario para adquirir materias primas, procesarlas, y tener productos listos para la venta.
2. **Período de Cuentas a Pagar:** Tiempo en que NutriFoods paga a sus proveedores de materias primas.
3. **Período de Cuentas a Cobrar:** Tiempo desde que se realiza la venta de productos hasta que se recibe el pago de los clientes.

Fórmula del Ciclo Operativo:

$$\text{Ciclo Operativo} = \text{Período de Inventarios} + \text{Período de Cuentas a Cobrar} - \text{Período de Cuentas a Pagar}$$

Este ciclo operativo nos permite evaluar y mejorar nuestra eficiencia operativa, detectar problemas y ajustar nuestras estrategias para maximizar la rentabilidad y la satisfacción del cliente.



CADENA DE VALOR DE NUTRIFOODS

Actividades Secundarias



Actividades Primarias



La cadena de valor de NutriFoods se descompone en actividades primarias y actividades de apoyo (secundarias), cada una de las cuales contribuye a generar valor para la empresa y sus clientes.

STAKEHOLDERS DE NUTRIFOODS

1. Directores Ejecutivos y Alta Gerencia (Cuadrante C - Alta influencia, alto interés):

- Poder: Alto, ya que toman decisiones estratégicas.
- Interés: Alto, debido a la responsabilidad en el éxito del proyecto.

2. Proveedores de Materias Primas (Cuadrante B - Alta influencia, bajo interés):

- Poder: Alto, ya que cualquier problema en la cadena de suministro impacta en la producción.
- Interés: Bajo, su interés principal es el cumplimiento de contratos.

3. Clientes Mayoristas y Distribuidores (Cuadrante C - Alta influencia, alto interés):

- Poder: Alto, ya que afectan la distribución y el acceso al mercado.
- Interés: Alto, buscan productos de calidad y buena logística.

4. Consumidores Finales (Cuadrante D - Bajo poder, alto interés):

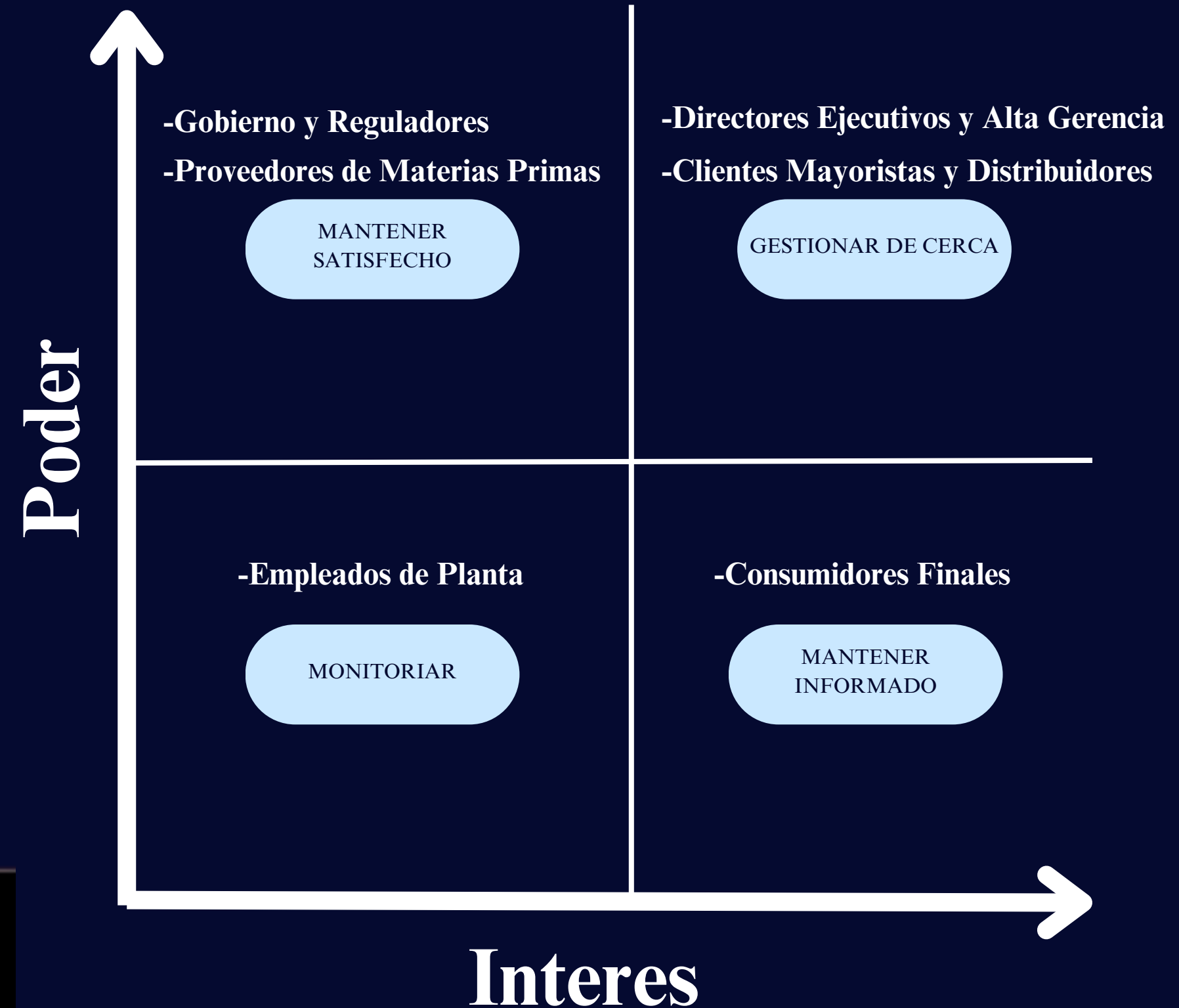
- Poder: Bajo, no tienen influencia directa en decisiones empresariales.
- Interés: Alto, buscan productos saludables y sustentables.

5. Gobierno y Reguladores (Cuadrante B - Alta influencia, bajo interés):

- Poder: Alto, ya que establecen regulaciones que pueden afectar la operación.
- Interés: Bajo, enfocados más en el cumplimiento normativo.

6. Empleados de Planta (Cuadrante A - Bajo poder, bajo interés):

- Poder: Bajo, no influyen en la toma de decisiones estratégicas.
- Interés: Bajo, su enfoque principal está en el trabajo operativo.



La Matriz de Poder/Interés es una herramienta útil para evaluar y categorizar a los stakeholders (partes interesadas) de una empresa según su nivel de poder e interés respecto a un proyecto o a la organización en general. En el caso de NutriFoods, esta matriz permitirá identificar cómo gestionar a cada grupo de stakeholders en función de su influencia y de su nivel de interés en la transformación digital de la empresa y otros desafíos operativos.