

Proyecto para la creación de un Centro de Distribución (Cedis) en el estado de Zacatecas

PRESENTA:

CARLOS ALBERTO TOBOLA MARTINEZ

LIC. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

GERENTE UNIDAD DE VENTA SUPERISSSTE #069, FRESNILLO, ZAC.

Fresnillo, Zac., julio de 2020



INTRODUCCIÓN

¿Qué problema resuelve un CEDIS y por qué es una buena idea establecerlo en el municipio de Guadalupe en el estado de Zacatecas?

Un CEDIS en esta zona resuelve los problemas de falta de abastecimiento en centros o puntos de venta para distribuir, de esa forma se tienen de forma constante y continua las mercancías o productos de mayor demanda de clientes y consumidores; para tal objetivo en este centro debe contar siempre con el inventario suficiente para las necesidades de cada centro a distribuir.

Se propone que el CEDIS se establezca dentro de la unidad de venta #167 del SUPERISSSTE, ubicada en Km.4 CARRETERA ZACATECAS-GUADALUPE, CP. 98600, en GUADALUPE, ZAC. Las ventajas de esta unidad de venta es que es un terreno propio de 3,900 metros cuadrados aproximadamente y de ella sólo un 40% está en uso para piso de venta y áreas administrativas; el 60% restante del inmueble es un espacio desaprovechado que puede constituirse fácilmente como un Centro de Distribución que, por ser de propiedad del Instituto, no generaría gastos de renta y únicamente sería necesario hacer ajustes para acondicionar el resto de los servicios como agua, luz e internet.

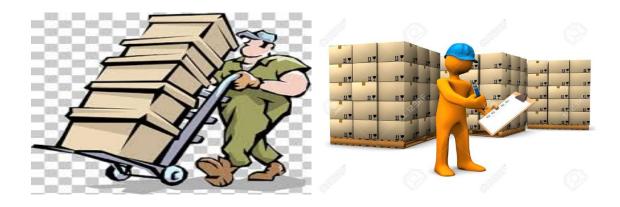
Se propone este CEDIS, ya que uno de los problemas actuales del SUPERISSSTE es que no se cuenta con los inventarios suficientes para dar el abastecimiento necesario a las unidades de venta y, por ende, esto ha provocado la pérdida de clientes, a grado de que en la mayoría de los ellos ya no consideran a SUPERISSSTE para hacer sus compras de supermercado. En cambio, con un CEDIS provisto de las mercancías principales y de mayor demanda se tendrán abastecidas de manera constante las unidades de venta, lo que genera clientes frecuentes y se recuperarán los que se han perdido en los últimos años.





OBJETIVOS:

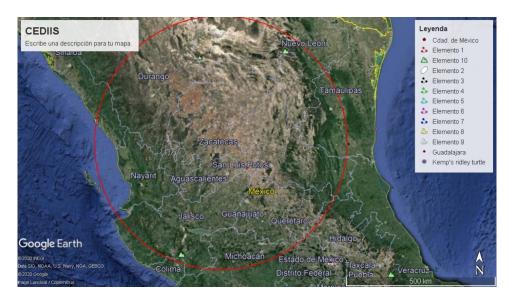
- Tener las mercancías generales y de mayor rotación comercial en las unidades de venta cercanas al CEDIS para su surtimiento oportuno, aumentando la rentabilidad para el Instituto al alcanzar mayores ventas. Esto contribuirá al retorno de la mayor parte de la clientela perdida en años anteriores y a posicionar al SUPERISSSTE entre las opciones principales para sus compras del supermercado. Además, al ser un CEDIS en un inmueble del Instituto, no genera gastos de arrendamiento y se tendrían las mercancías en las unidades de venta en tiempo oportuno según la logística a manejar para las entregas, esto sin generar costo o pago a terceros por un flete de entrega de mercancías.
- Hacer de las tiendas SUPERISSSTE una cadena autosustentable, ya que, dentro de las estrategias para mejorar los inventarios de las unidades y con apoyo del CEDIS que se propone, estos sean más rentables. Para generar esa rentabilidad, se planea mover mercancías entre unidades de venta que tengan poca o nula rotación de venta y que en otra unidad o mercado sí se tengan movimiento para así generar ingresos al Instituto de un inventario que en otro sector del país u otra unidad solamente sería inventario sin ventas.



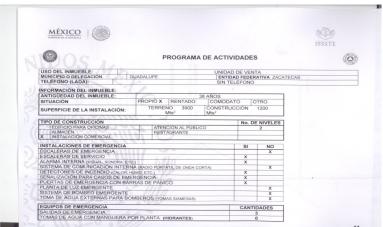


ASPECTOS A CONSIDERAR:

Con el CEDIS en el municipio de Guadalupe, Zacatecas, pueden surtirse un total de 10 unidades de venta establecidos en un rango de 500 kms. a la redonda del lugar propuesto, ya que Zacatecas colinda con 5 estados de la República Mexicana que son: Jalisco, Aguascalientes, San Luis Potosí, Coahuila, Durango.



 El inmueble propuesto cuenta con el terreno suficiente para albergar tanto el Centro de Distribución (CEDIS), así como a la unidad de venta #167 de Guadalupe, Zacatecas. Únicamente serían necesarias adecuaciones estructurales para separar ambos espacios, evitando así un costo de renta al utilizar un edificio propiedad del Instituto.





- El personal necesario puede ser tomado o reubicado de la unidad de venta #167 al CEDIS, ya que cuenta con experiencia en el manejo de mercancías. De los cuales se necesitarían un jefe contable, cargadores, choferes, jefe de almacén, sub jefe de almacén, guardias de seguridad y un velador, ya que por ser resguardo de mercancías se necesita vigilancia y cuidado de las mercancías las 24 horas del día.
- La ciudad de Guadalupe, Zacatecas, se encuentra a 2,496 m sobre el nivel del mar, siendo una de las ciudades con mayor altitud en el país, por lo que al surtir a las 11 unidades de venta propuestas se espera un ahorro en combustible considerable, por estar establecidas a una menor altura del Centro de Distribución.
- Guadalupe, Zacatecas, se ubica en el centro del país por lo que existen las rutas suficientes para poder acceder a las unidades de venta a surtir.
- En el estado de Zacatecas se cuenta con proveedores que podrían surtir constantemente el CEDIS, como SEGALMEX y GLOBA DISTRIBUCIONES.



<u>DIRECCIONES UNIDADES DE VENTA QUE SE PODRIAN SURTIR A 500 KM A LA REDONDA:</u>

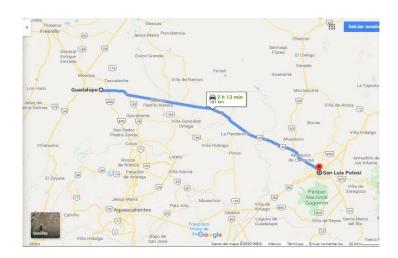
AGUASCALIENTES, AGS. TIENDA #168:

Prolongación Zaragoza, Esquina con Rio Morcinique, Col. San Pablo C.P. 20050
(Distancia 110 km, tiempo aproximado de llegada 1:30 h).



SAN LUIS POTOSI, TIENDA #016:

• Av. Himno Nacional y Recursos Hidráulicos S/N. Col. Burócratas C.P. 78270 (Distancia 185 km, tiempo aproximado de llegada 2:30 h).



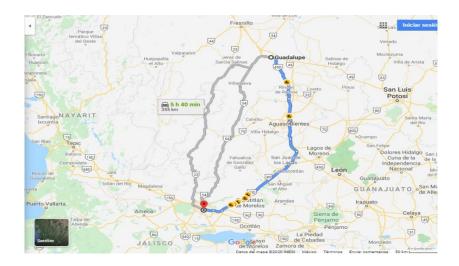


JALISCO:

• **Tienda #061:** Priv. Antonio Enríquez No. 50 Esq. Javier Mina, Col. San Andrés C.P. 99410, Guadalajara, Jalisco. (Distancia 360 km, tiempo aproximado de llegada 5 h).

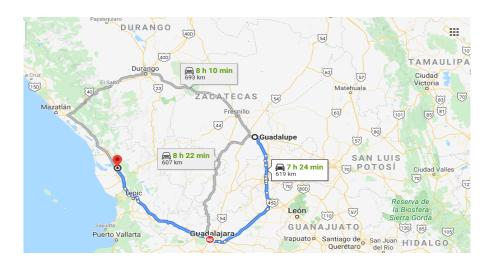


• **Tienda #114:** Blvd. Marcelino García Barragán #1261, Col. Unidad Modelo C.P. 44420, Tlaquepaque, Jalisco. (Distancia 385 km, tiempo aproximado de llegada 5:30 h).



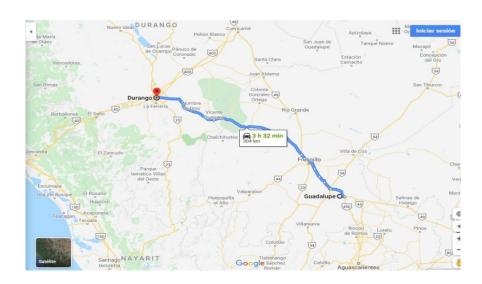


• NAYARIT, ROSA MORADA TIENDA #212: C. México esq. Con Juan Escutia, Col. Centro. C.P.P 63630 (Distancia 625 km, tiempo aprox. De llegada 7:30 h).



DURANGO, TIENDA #038:

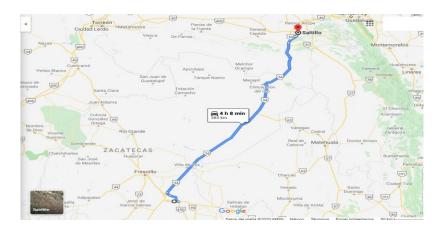
• Av. 20 de noviembre #907, Col. Centro C.P. 34000 (Distancia 310 km, tiempo aprox. De llegada 3:30 h).





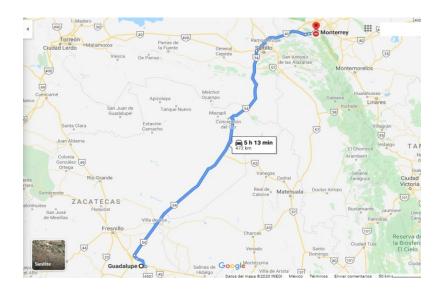
COAHUILA, TIENDA #222:

• C. David Berlanga Esq. Nazario Ortiz S/N, COL. Topochico, C.P. 25000. Saltillo Coahuila. (Distancia 400 km, tiempo aprox. De llegada 4 h).



NUEVO LEON, TIENDA #170:

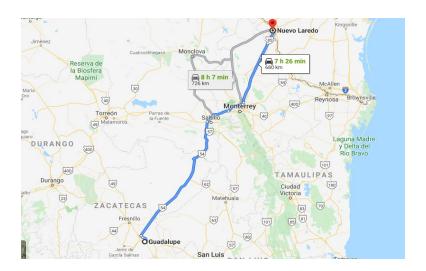
• C. Adolfo López Mateos y Retorno 4, COL. Burócratas Federales C.P. 64380 Monterrey, Nuevo León. (Distancia 480 km, tiempo aprox. de llegada 5:15 h).





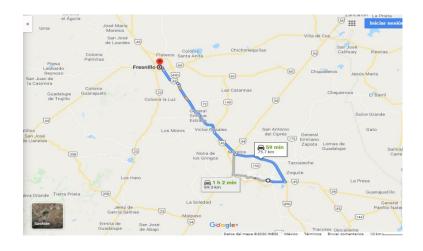
TAMAULIPAS, NUEVO LAREDO, TIENDA #072:

C. REYNOSA #1827 COL. Ferrocarril C.P. 88050 (Distancia 690 km, tiempo aprox. de llegada 7:30 h).



ZACATECAS:

• **Tienda #069:** Av. Revolución No. 120, COL. MAGISTERIAL C.P. 99000 Fresnillo, Zacatecas. (Distancia 70 km, Tiempo aprox. de llegada 1 h)



• Tienda #167: Km. 4 Carretera ZAC-GPE. S/N, COL. Dependencias Federales C.P. 98600. Guadalupe, Zacatecas. (NO SE COLOCA UBICACIÓN, YA QUE ES DONDE SE PROPONE ESTABLECER EL CEDIS).



VEHICULOS A UTILIZAR:

Se considera utilizar para el arranque de CEDIS-Guadalupe un par de vehículos. Una camioneta tipo Nissan y una camioneta o camión de 3.5 toneladas, éste último debe ser tapado con caja para evitar el mal trato de las mercancías o de redilas (abierto) y usar lonas para cubrir los productos. De esta manera el centro estaría capacitado para surtir hasta 5 unidades de venta en un día según la logística a seguir; por ejemplo se podría surtir Fresnillo, Zac. y Durango con la camioneta; Saltillo, Coah. Monterrey, N.L. y Nuevo Laredo, Tamps. con el camión en un mismo día.







ESTRATEGIAS:

- Se formulará una logística de distribución para abastecer a las unidades de venta con la suficiente mercancía, basada en su rotación de venta y requerimiento al menos una vez cada 10 días, y esta distribución se puede aumentar gradualmente dependiendo de las ventas que vayan teniendo las unidades de venta, siempre y cuando también se tenga el inventario suficiente de mercancías en CEDIS para su distribución y abastecimiento.
- Con el tiempo se pueden identificar rutas para un acceso más rápido a las unidades de venta a surtir.
- Utilizar todos los medios posibles para la optimización del trabajo. Siendo el recurso humano el principal elemento para la mejora continua, según se vayan presentando los problemas sobre la marcha del surtimiento a realizar.
- Se prestara principal atención en temas como puntualidad y eficacia de entregas a las unidades de venta.
- Tener comunicación constante con las unidades de venta para saber sus principales necesidades de mercancías, y de esta manera siempre tengan los artículos en tiempo para poder realizar las ventas a los clientes.
- Estar en constante comunicación con las unidades de venta y la sub dirección de abasto de SUPERISSSTE para saber qué mercancías son las que tienen menos desplazamiento en determinada unidad de venta y de esta forma transferir esas mercancías a otra unidad en otra ciudad que si tenga la rotación. Con esto se consigue un incremento en ventas para el Instituto y un inventario más "sano" para la tienda en donde no se desplazaba la mercancía.



CONCLUSION:

Se propone un Centro de Distribución (CEDIS) en la Ciudad de Guadalupe, Zacatecas, específicamente en las instalaciones del inmueble que abarca la unidad de venta #167, ya que al ser de propiedad del Instituto no genera costos de renta y se puede resguardar la suficiente mercancía para estar surtiendo a las unidades de venta propiedad de SUPERISSSTE antes mencionadas; mismas que podrán estar en constante comunicación con el CEDIS para especificar sus necesidades de abastecimiento y los días de entrega. Además, representa un ahorro en gastos de operación ya que no se tendría que estar esperando a los proveedores hasta sus fechas de entrega, mismas que en muchas ocasiones no se realizan por no convenir en el pago del flete según la distancia que deben recorrer y en consecuencia seguimos teniendo desabasto. Con este CEDIS se pueden solventar demasiados problemas de la situación actual de desabasto de SUPERISSSTE. Además de poder mover mercancías entre unidades de venta que tengan poco desplazamiento, hacer la transferencia a una unidad donde sí tenga rotación y también ahorrar el gasto de transporte entre unidades de venta, incrementar ventas y sanear inventarios de las unidades.

