

**Propuesta en Supply Chain Management y Logística en la Empresa Bendita Seas Ropa y
Accesorios S.A.S.**

Autores:

Herly Amaury Ramírez

Marlene Macuase Goyes

Andrea Paola Rojano

Andrés Camilo Agudelo

Daniela Fernanda Zapata

Presentado A:

Dany Alexander Reyes Mateus

Universidad Nacional Abierta Y A Distancia (UNAD).

Diplomado De Profundización Supply Chain Management Y Logística

Escuela De Ciencias Básicas Tecnología e Ingeniería Industrial

2023

Tabla de Contenido

Introducción	11
Objetivos	12
Configurar la Red para una Empresa Propuesta: Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.	13
Miembros de la Red de la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.....	13
Red Estructural de la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.	14
Dimensiones Estructurales De La Red De Valor.	15
Estructura Horizontal:.....	15
Vertical	15
Posición Horizontal de la Compañía	16
Administrado	16
No Administrado	16
Monitoreado.....	16
No participante	16
Tipos De Vínculos de Procesos y Señalizarlos en el Diagrama de la Red	17
Describir Procesos para una Empresa, según Enfoque del GSCF	19
Administración de las Relaciones con el Cliente (CRM):	19
Administración del Servicio al Cliente	20
Administración de la Demanda	20

Administración de Flujo de Manufactura.....	22
Compras o Procurement:	23
Desarrollo y Comercialización de Productos	23
Devoluciones, Logística inversa, Postventa.....	23
Describir Procesos para una Empresa, Según Enfoque de APICSSCOR.....	25
Planificación (Plan)	25
Estrategia de Mejora	27
Plan de la Cadena de Suministro	27
Plan de Aprovisionamiento.....	27
Plan de Fabricación:	27
Plan de Distribución:	27
Plan de Devolución	28
Aprovisionamiento, Adquisición (Source):.....	28
Estrategia de Mejora.....	28
Fabricación (Make):	28
Estrategia de Mejora.....	29
Análisis de Todas las Áreas Identificadas en los Procesos de la Compañía.....	29
Distribución (Deliver)	29
Estrategia de Mejora.....	30
Devolución (Return).....	30

Estrategia de Mejora.....	31
Soporte (Enable).....	31
Estrategia de Mejora.....	32
<u>Analizar la Posición de Colombia en Términos de Logística según Informe del Banco</u>	
Mundial	33
Diagrama de Flujo de Información.....	33
Diagrama Flujo de Productos	35
Diagrama Flujo de Dinero	36
Cuadro Comparativo	37
Análisis Comparativo	38
Propuesta de Modelo de Gestión de Inventarios para la Empresa Bendita seas Ropa y	
AccesoriosS.A.S.	39
Order Batching (Ordenar por Lote)	44
Price Fluctuation (Fluctuación de Precios).....	44
Shortage Gaming (Juegos de Escasez)	45
Instrumento de Consulta Aplicado a la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.....	46
Estrategia de Gestión de Inventarios Empresa Caso de Estudio	46
Clasificación de Productos por Rotación	48
¿Cuáles Serían las Ventajas para la Empresa en Tener Centralizado el Inventario o, por el Contrario, tener Descentralizado el Inventario? ¿Por Qué?	48

¿En que Consideran Ustedes que se Fundamenta el Pronóstico de la Demanda de la Empresa?; Sino lo Hacer, ¿Cuál es la Recomendación del Grupo Colaborativo?	49
¿Debería la Empresa Desarrollar un Sistema para Transferir Inventario entre sus Almacenes? ¿Si ElAlmacenamiento es Centralizado, Recomendarían Ustedes la Descentralización? ¿Por Qué?.....	49
Propuesta del Layout para el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.	51
Plano del Layout Actual	51
Plano del Layout Propuesto	53
Plazos y Tiempos Establecidos	54
Modos y Medios de Transporte Utilizados por en la Empresa Bendita SeasRopa y Accesorios S.A.S.	56
Modos y Medios de Transporte.....	56
TMS" (Transportation Management System).....	60
Proponer una Estrategia de Aprovisionamiento para una Empresa	62
Análisis de la Información.....	63
Estrategia de Aprovisionamiento	64
Instrumento para Realizar Evaluación y Selección de Proveedores	68
Identificar los Beneficios al Implementar Estrategias de DRP Y TMS	72
Distribución Indirecta.....	72
Distribución Directa	72

Canal de Distribución Corto.....	72
Canal de Distribución Largo	72
¿Debería la Empresa Animar a sus Clientes a Utilizar Servicios de Embarque Directo?	72
¿Es el Cross-Docking una Estrategia Realmente Viable para la Distribución de Productos de la Empresa?.....	73
¿Qué Estrategia de Distribución es la más Apropiada para los Negocios de la Empresa?	75
¿Cómo se Puede Beneficiar la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución?	75
Mapa conceptual Distribution Requirements Planning DRP	76
Ventajas y Desventajas de aplicar el DRP	78
Ventajas.....	78
Desventajas.....	78
Identificar las Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística	80
Factores Críticos que Afectan la Implementación las Mega Tendencias de Supply Chain Management y Logística en Colombia.....	81
Conclusiones	85
Bibliografía	88
Anexos	93

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Red estructural de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S</i>	14
Figura 2 <i>Diagrama de la red.</i>	17
Figura 3 <i>Canales de venta.</i>	22
Figura 4 <i>Administración de Manufactura.</i>	22
Figura 5 <i>Procesos de la empresa, según el enfoque GSCF.</i>	24
Figura 6 <i>Proceso de Planificación.</i>	26
Figura 7 <i>Proceso de Planificación de Aprovisionamiento.</i>	26
Figura 8 <i>Procesos de Planificación de la Relación Carga/Capacidad de la producción.</i>	26
Figura 9 <i>Proceso de Distribución (Deliver) de la empresa.</i>	30
Figura 10 <i>Proceso Devolución (Retorno) de la empresa.</i>	31
Figura 11 <i>Diagrama de Flujo de Información.</i>	34
Figura 12 <i>Diagrama de Flujo de Productos.</i>	35
Figura 13 <i>Diagrama de Flujo de Dinero.</i>	36
Figura 14 <i>Análisis Comparativo Puntuación LPI.</i>	38
Figura 15 <i>Puntaje aduanas de los países seleccionados</i>	38
Figura 16 <i>Puntaje Infraestructuras de los países seleccionados</i>	39
Figura 17 <i>Puntaje envíos internacionales de los países seleccionados</i>	39
Figura 18 <i>Puntaje Competencias logística de los países seleccionados</i>	40
Figura 19 <i>Puntaje Tracking & Tracing de los países seleccionados</i>	40
Figura 20 <i>Puntaje Oportunidad de los países seleccionados</i>	41
Figura 21 <i>Marco sinóptico Elementos Fundamentales CONPES 3547.</i>	42

Figura 22 <i>Marco Sinóptico CONPES 354.</i>	42
Figura 23 <i>Layout actual de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.</i>	51
Figura 24 <i>Layout actual de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.</i>	52
Figura 25 <i>Layout actual de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.</i>	52
Figura 26 <i>Layout Propuesto para la empresa bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.</i>	53
Figura 27 <i>Layout Propuesto para la empresa Bendita seas Ropa y Accesorios S.A.S.</i>	53
Figura 28 <i>Montacargas Manual de 1 Tonelada.</i>	58
Figura 29 <i>Furgón Cerrado N1.</i>	59
Figura 30 <i>Especificaciones Técnicas.</i>	59
Figura 31 <i>Container.</i>	60
Figura 32 <i>TMS Transportation Management System</i>	60
Figura 33 <i>Mapa Conceptual "TMS" Transportation Management System</i>	61
Figura 34 <i>TMS Sistema de Gestión de Transporte.</i>	61
Figura 35 <i>Entrevista Opción.</i>	63
Figura 36 <i>Clasificación ABC Septiembre a diciembre 2022</i>	67
Figura 37 <i>Selección de Proveedores.</i>	70
Figura 38 <i>Ficha de Evaluación a proveedores.</i>	71
Figura 39 <i>DRP (Distribution Requirements Planning).</i>	76
Figura 40 <i>DRP (Distribution Requirements Planning).</i>	77
Figura 41 <i>DRP (Distribution Requirements Planning).</i>	77
Figura 42 <i>Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística...</i>	80

Índice de Tablas

Tabla 1 Información tomada LPI del banco mundial.....	37
Tabla 2 Clasificación de productos por rotación.	48
Tabla 3 Clasificación de artículos.	66
Tabla 4 Artículos de mayor a menor.	67
Tabla 5 Clasificación ABC Septiembre a diciembre 2022.....	68
Tabla 6 Criterio de Evaluación de Proveedores.....	69

Introducción

El siguiente trabajo tiene como objetivo identificar estructuras y procesos Logísticos y Cadena de Suministro en una empresa mediante el uso de modelos propios de la disciplina propone mejoras a los procesos logísticos de la empresa, mediante el uso de los fundamentos y criterios de optimización propios de la disciplina en estudio, al presentar y sustentar el Proyecto Final, teniendo en cuenta las 12 fases que se presentaron en el curso de Diplomado De Profundización Supply Chain Management Y Logística, abarcando temas logísticos, de distribución, diseño, inventarios, compras, mega tendencias canales de transportes ideales para la realización de un proceso y teniendo en cuenta los factores e indicadores de estudio que se presentan en la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.

En el desarrollo del trabajo se muestran tablas, ilustraciones y figuras que permiten complementar la información del proyecto para que haya una comprensión efectiva del contenido del proyecto que se presenta y se puedan identificar los diferentes procesos con los que cuenta la empresa en el área de logística.

Objetivos

Objetivo General

Implementar las herramientas estrategias y las diferentes metodologías sobre Supply Chain Management y logística a la empresa caso de estudio Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S, para obtener una mayor optimización en su proceso logístico interno.

Objetivos Específicos

Analizar los conceptos encontrados dentro del diplomado Supply Chain Management y logística.

Identificar y generar estrategias favorables a los procesos logísticos que se llevan a cabo dentro de la empresa caso de estudio permitiendo mejorar sus procesos logísticos y aumentando su crecimiento competitivo en el mercado.

Utilizar herramientas efectivas que permiten mostrar las implementaciones que se realizan en los diferentes procesos de la empresa.

Configurarla Red para una Empresa Propuesta: Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. es una marca colombiana creada en 2005 por Viviana Courrau, diseñadora y publicista. Ella creó un estilo vanguardista que se destaca en sus prendas colores diferentes fuera de lo que se acostumbra. Viviana Courrau creó una propuesta para mujeres que se caracterizan por su carácter y sentido del humor. Esta empresa es reconocida por su originalidad y que se basa en no seguir tendencias y apuesta a diseños que no pasen de temporadas.

El éxito de Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. está en sus propuestas de moda atemporal ya que estas colecciones exigen durabilidad y calidad la cual la marca se encarga de brindar y mantener en cada temporada. Sus colecciones son vistas en pasarelas de todo el mundo, llevando de esta forma productos colombianos a diferentes países.

Miembros de la Red de la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

Según Punzón, B, (2005) Para identificar a los miembros de la red que conforman la SupplyChain es importante integrar aquellos participantes que son críticos para la organización, es decir, que su relación sea significativa y sea clave para su éxito, además es importante hacer énfasis en que es posible catalogar los miembros de la cadena de suministros por el punto de consumo, el cual hace referencia al punto donde ya no se genera valor agregado al producto hasta donde este se consume ya sea un producto o servicio.

Por lo tanto, se seleccionan a todos los miembros que interactúan de forma directa o indirecta con la empresa, en este caso, Bendita Seas.

Clientes externos: Público en general que se identifica con esta tendencia y son promotores de los diseños de acuerdo con los gustos. La información en el proceso de venta es recolectada para tener como punto de partida a nuevas modas (Bendita seas ropa

y accesorios S.A, 2006).

CV cliente consumidor: mujeres que se van a encargar de lucir las prendas que han sido elaboradas.

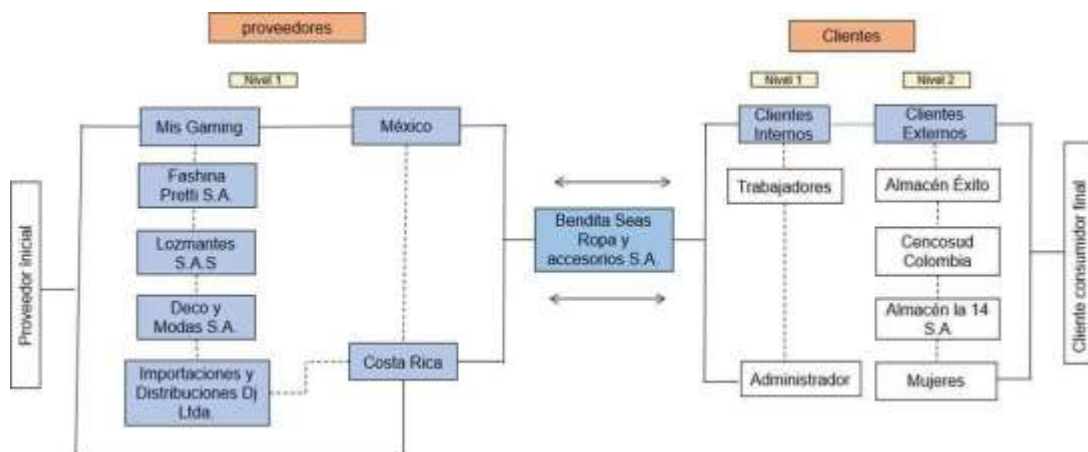
Cientes internos. diseñadores y dibujantes que hacen parte del grupo encargado de dejar físico la innovación de las nuevas tendencias. personal de venta y grupos interdisciplinarios (Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A 2006).

Proveedores: los proveedores con los que cuenta la empresa son: fabrica lafayette, fashia pretti s.a.s, miss gaming s.a.; lozmantes s.a.s; importaciones y distribuciones dj ltda; deco y modas S.A.S (Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A 2006).

red estructural de la empresa bendita seas ropa y accesorios s.a.

Figura 1.

Red estructural de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A



Dimensiones Estructurales De La Red De Valor.

Es importante comprender inicialmente el Supply Chain se originó en la década de 1960, con muchos procesos en la empresa en los que se incluía la gestión de inventario, almacenar productos, planificar productos y servicio al cliente, además de realizar compras, almacenar materias primas, realizar la planificación y control de la producción, recepción de mercancías y administrar materiales (Gómez, 2010). A continuación, se describe cada dimensión:

Estructura Horizontal: Según Pinzón, B. (2005) Consiste en la administración estratégica de cada proceso, y provee una estructura de implementación. Esto se refiere a la cantidad de niveles que posee el componente del Supply Chain en la cadena de suministro, esta puede ser larga o corta, en el caso de Bendita Seas para ello se plantea 1 nivel de proveedor y 2 niveles de clientes.

En la estructura de la red podemos encontrar 5 tipos de proveedores vitales para la empresa, para clientes en el nivel 1 encontramos 2 clientes internos porque tienen relaciones directas, 4 clientes externos que tienen relación indirecta lo mismo que el cliente consumidor final que es la persona que usa el artículo.

Vertical: Esta estructura consiste en representar a los clientes y proveedores en cada nivel, como podemos observar en el diagrama la red hacia proveedores y clientes es muy similar en número ya que hay varios participantes. Se cuentan con proveedores de alta calidad como lo son Miss gaming S.A.S, Fashina Pretti S.A., Lozmantes S.A.S., Deco y Modas S.A., Importaciones y Distribuciones Dj Ltda. Que tienen vínculo con México y Costa Rica. En caso de los clientes se cuenta grandes empresas como lo son: Almacén éxito, Cencosud Colombia y Almacén la 14 S.A., (Bendita seas ropa y

accesorios S.A, 2006).

Posición Horizontal de la Compañía: Según observamos la compañía tiene un nivel hacia la estructura de proveedores y dos niveles hacia la estructura de clientes la posición horizontal es hacia el centro o foco de la red. La compañía está ubicada cerca de la fuente de abastecimiento inicial, ya que se encuentra cerca de los clientes y del consumidor final (Bendita Seas Ropa y accesorios S.A, 2006).

Administrado: Se refiere a la organización que integra un proceso con uno o varios clientes y/o proveedores, puede ser en colaboración con otras empresas integrantes del Supply Chain. En Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A el proceso Administrado se realiza con los almacenes de México, Costa Rica y Canadá (Gómez, 2010).

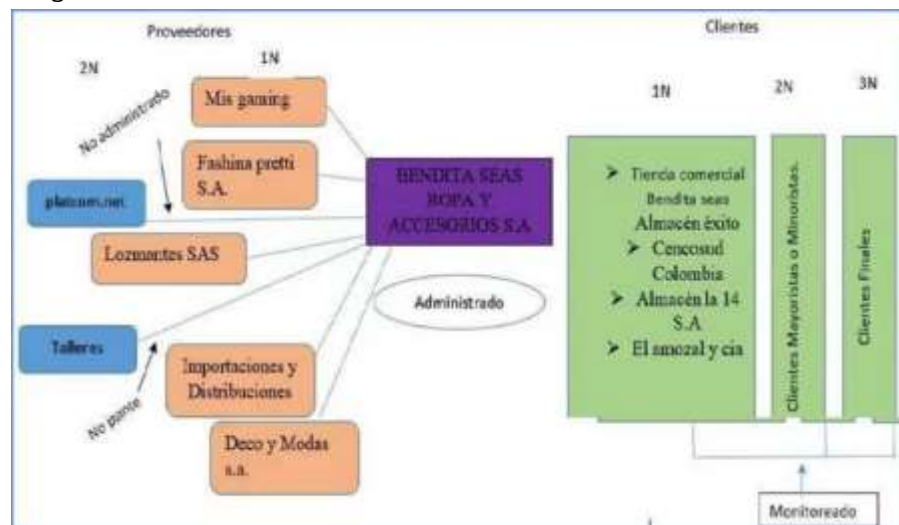
No Administrado: Estos vínculos se dan en las empresas que no están involucradas activamente, ni mucho menos son tan críticas como para dedicar recursos para monitorearlos. En Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A no administrados se manejan con los proveedores Miss gaming S.A, Fashina Pretti S.A.S (Bendita seas ropa y accesorios S.A, 2006).

Monitoreado: Estos vínculos no afectan de forma crítica a la empresa, sin embargo, esto no quiere decir que para la empresa objetivo estos vínculos estén bien integrados y administrados entre otras empresas participantes. Por ende, la compañía objetivo sólo monitorea o audita cómo está integrado y administrado el vínculo con la frecuencia que sea necesaria (Gómez, 2010). En Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A. se manejan con Almacén éxito, Cencosud Colombia, Almacén la 14 SA y El amozal y cia (Gómez, 2010).

No participante: Las organizaciones tienden a mostrar que sus Supply Chain, están influidas por decisiones tomadas en otras cadenas vinculadas. Bendita Seas Ropa Y Accesorios S. A (Bendita seas ropa y accesorios S.A, 2006). cuenta con unos talleres que fabrican las distintas prendas, los cuales tiene un compromiso con la empresa de tener un stock y llevar un control de existencias para no incumplir con los pedidos solicitados por los clientes (Gómez, 2010).

Tipos De Vínculos de Procesos y Señalizarlos en el Diagrama de la Red

Figura 2. Diagrama de la red.



En este diagrama podemos visualizar como Bendita seas S.A.S aplica el tipo de vínculos de procesos con sus proveedores y clientes, así como podemos establecer que clientes son de primernivel, segundo nivel, y tercer nivel, así como que estos se encuentran monitoreados ya que cuentan con compromisos establecidos y una relación sólida.

También evidenciamos como explicaba anteriormente, Importaciones y distribuciones, Deco y Modas S.A. tiene un vínculo administrativo con Bendita sea S.A.S, esto se debe a que tienen otros vínculos más allá del nivel observado. En el caso de Lozmontes S.A.S, Fashiona Pretti

S.A., Miss gaming S.A.S, este tipo de vínculos tienen un alcance limitado es decir que Bendita seas S.A.S, solo participa hasta asegurar la materia prima que requiere para sus productos sin ir más allá de los vínculos que tiene su proveedor con otros.

Describir Procesos para una Empresa, según Enfoque del GSCF

Se implementan 8 procesos fundamentales para llevar a cabo un buen desarrollo de estos dentro de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

Administración de las Relaciones con el Cliente (CRM): Este es un proceso muy importante para toda empresa porque es la encargada de optimizar las relaciones con los clientes. Para la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S no es la excepción, ya que tiene como prioridad satisfacer las necesidades de los clientes y mejorar su experiencia cada día y tiene estrategias con un enfoque centrado en el gusto del cliente y sus necesidades, los centros logísticos como: Almacén éxito, Cencosud 16 Colombia, teniendo como objetivo la satisfacción del cliente y relacionando el diseño de nuevos productos con sus comparadores, en colaboración de nuevas marcas para suplir las necesidades de los clientes. Por eso teniendo en cuenta la naturaleza de la empresa se plantean las siguientes estrategias:

Atención al cliente de manera eficaz y oportuna.

Ofrecer ventajas y recompensas a los mejores clientes para fidelizarlos.

Aprovechar cada interacción con el cliente para conocerlos mejor.

Contar con un equipo de trabajo encargado del marketing, del servicio posventa. Ofrecer espacios comunitarios para intercambiar y discutir ideas y consejos.

Capacitar a los vendedores en el contacto humano.

Realizar encuestas de satisfacción.

Comunicación con el cliente tras la compra.

Implementar el uso de programa (software) de gestión de relación con los clientes CRM, como, por ejemplo: Sendinblue CRM, Hubspot CRM, Monday.com, Streak pour Gmail, FreshWork CRM. Etc.

Las ventas que se realicen Online se haga la entrega del pedido el mismo día de la compra.

Administración del Servicio al Cliente: La empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S busca suplir las necesidades de los clientes, atendiendo los PQR es un tiempo determinado teniendo bases como encuestas de satisfacción, un control periódico del proceso y una excelente capacitación con el personal de servicio al cliente para suplir lo que el cliente necesita, teniendo canales de comunicación virtuales y presenciales para atender de manera oportuna los requerimientos del cliente y suministrar la información referente a disponibilidad, fecha de entrega y estatus de los productos, la administración de servicio al cliente es la responsable de administrar los artículos y los encargados del diseño del proceso además de planear cómo se van a despachar los artículos que se producen en la empresa.

Para poder desarrollar la administración del servicio al cliente de manera oportuna y eficiente se desarrollan diferentes estrategias dentro de las que se encuentran:

Conocer todo lo que necesita el personal para poder suministrar la materia prima de manera oportuna y así evitar posibles faltantes de producción.

Establecer un mecanismo de respuesta inmediata para el suministro de lo que requiere el personal.

Identificar los mecanismos de información para que exista una excelente comunicación para administrar de la mejor manera los productos.

En caso de ser necesario se debe modificar la estrategia.

Administración de la Demanda: Este proceso se encarga de monitorear y administrar la demanda del cliente. ocupándose principalmente de aspectos como: ¿cuáles son las necesidades de los clientes y cómo se pueden satisfacer? Con una administración de demanda efectiva se podrá anticipar a posibles bloqueos y también permitirá reaccionar

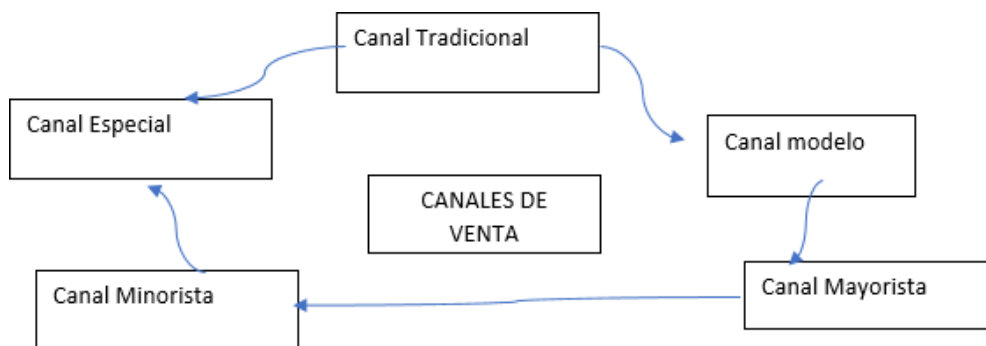
más rápido y garantizar la fluidez de la cadena de suministros. La empresa cumple con los requerimientos del cliente en 15 días, incurriendo en aumentar y hacer cumplir la velocidad y capacidad de respuesta de la cadena en su conjunto.

Para la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S, se aplicaría de la siguiente manera:

Identificar al cliente ideal: Es preferible conocer bien al cliente para saber que venderle. Automatizar los procesos: Automatizar los seguimientos, los informes de ventas y recopilar los datos de demanda anteriores y actuales para así reducir tiempo en todas aquellas tareas repetitivas.

Utilizar sistemas o software de gestión de proyectos que permitirán coordinar el trabajo de varios equipos, organizar tareas y procesos relacionados con la gestión de la demanda y además diseñar su sistema de gestión de cartera de proyectos.

Ordenes Perfectas u Orden Fulfillment: La empresa cuenta con el sistema JUST IN TIME para disponer del requerimiento mínimo de mercancías reducir los posibles cuellos de botella contando con una cantidad optima en dado caso que se presente un retraso en los procesos de distribución logística.

Figura 3*Canales de Venta.*

La figura muestra los diferentes canales de venta que se tienen en la empresa, para garantizar que los productos se encuentren disponibles se realizan diferentes estrategias dentro de ellas la derealizar mediciones para poder controlar los diferentes procesos y llevar a cabo los planes de acción adecuados.

Administración de Flujo de Manufactura: Proceso de producción se utiliza confección a mano, el proceso de producción está repartido aproximadamente al 30% satélites. Buscando cumplir la rotación periódica del cumplimiento y necesidades del cliente

Figura 4.*Administración de Manufactura.*

Compras o Procurement: La cadena de suministro de Inditex, debe manejar una excelente relación entre proveedores y fabricantes de la compañía dónde es de gran importancia el suministro de materia prima teniendo en cuenta la calidad y que la recepción de los materiales se realice dando cumplimiento a las órdenes de pedido y para evitar demoras en los diferentes procesos por falta de materia prima.

Para que esto se pueda llevar a cabo se implementan diferentes mecanismos para clasificar los proveedores teniendo en cuenta calidad, precio, disponibilidad de los materiales y tiempo de entrega.

Desarrollo y Comercialización de Productos: Las tiendas Bendita tiene como pilar fundamental en su compañía tener un trato preferencial con sus clientes, la empresa se encuentra en una constante actualización de su producto tomando como base los diseños más importantes y la temporada en que se encuentran fortaleciendo los equipos comerciales y creando una nueva forma de promocionar diseños básicos para todo tipo de cliente.

Se tienen en cuenta diferentes aspectos importantes realizando diferentes mediciones en el mercado utilizando canales digitales que nos brindan la información necesaria para llegar al cliente en el lugar dónde nuestros productos son requeridos.

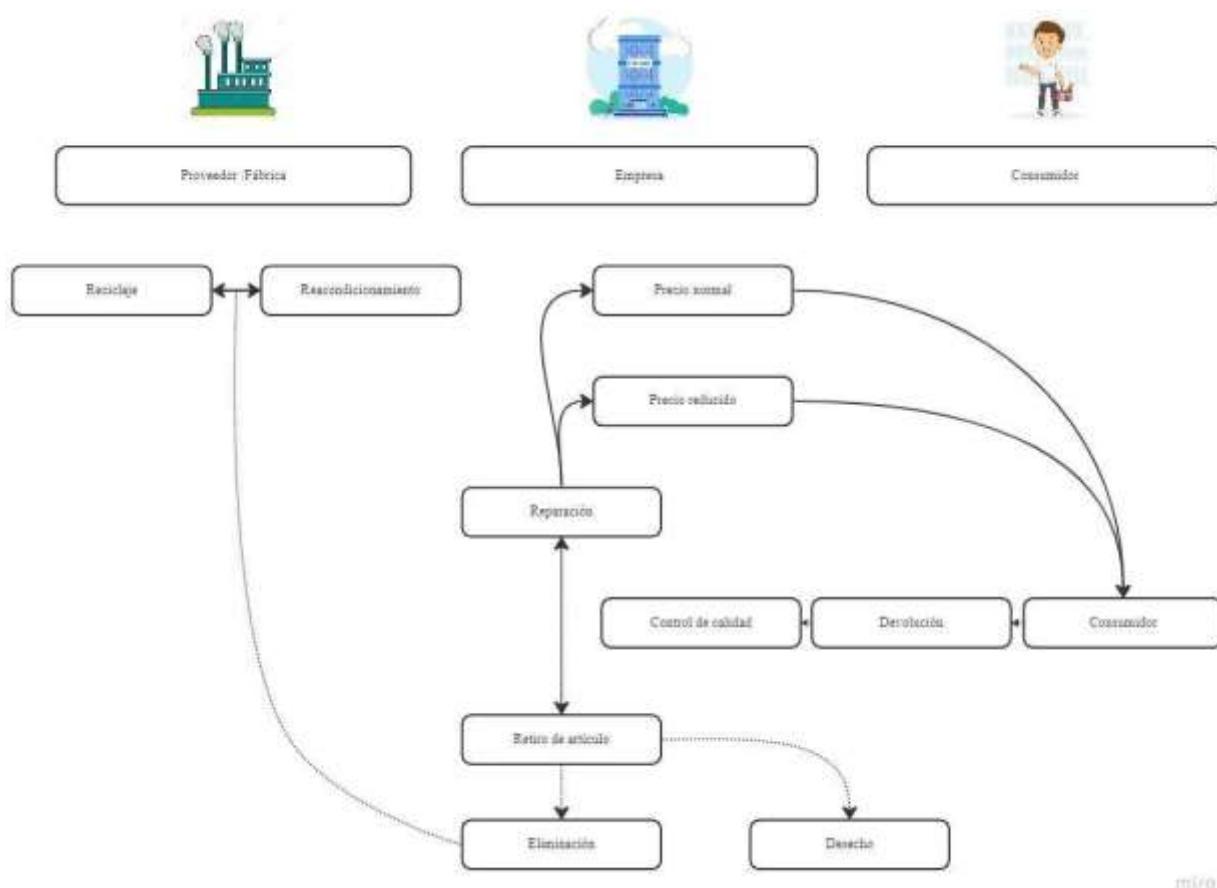
Devoluciones, Logística inversa, Postventa: Este proceso es uno de los más importantes de la organización ya que se preocupa por la calidad de sus productos, y siempre busca entregar el mejor producto a un precio económico, es por esto por lo que esta empresa implementa estrategias de validación donde se busca entender el porqué de la devolución y se procede a realizar la devolución.

Para la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S el proceso de logística inversa,

Incluirá la devolución de productos en la cadena de suministro y el transporte al almacén, el centro logístico o al lugar de producción. por lo tanto, se aplicaría un estricto control de calidad y los productos serían devueltos al Stock o se procesan para que vuelvan a funcionar, y si el producto es defectuoso que no se pueda recuperar; este habría que desecharlo de manera adecuada.

Figura 5

Procesos de la empresa, según el enfoque GSCF



Describir Procesos para una Empresa, Según Enfoque de APICS-SCOR.

Los seis procesos según APICS – SCORE se aplicarían en la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S de la siguiente manera.

Planificación (Plan): En el proceso de planificación la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. programa las tareas necesarias para el buen funcionamiento de la cadena de suministro. Es un proceso formalizado de toma de decisiones que desarrolla una representación deseada del futuro estado de la empresa y que detalla su implementación. Este proceso sirve para equilibrar la oferta y la demanda (equilibrio de carga/capacidad) y definir las medidas que deben tomarse para cumplir mejor la estrategia empresarial. Esto incluye procesos operativos como la evaluación de los recursos, la agregación y priorización de la demanda, la planificación de las existencias, las necesidades de distribución, la producción, el aprovisionamiento, etc. También se definen los procesos de gestión, apoyo a la decisión y optimización, como la gestión de la información y las relaciones en las que se basan los procesos de planificación y ejecución, las decisiones estratégicas: planificación de recursos a largo plazo, configuración de la cadena de suministro y las decisiones de externalización.

Según el concepto APICS-SCOR la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios, maneja el proceso de abastecimiento donde permitiremos aplicar Supply Chain desde el inicio y fin del proceso logístico. Teniendo en cuenta los direccionamientos estratégicos, el procesamiento de la demanda y la gestión de inventarios, buscando implementar los procesos según APICS – SCOR buscando optimizar el proceso esta empresa cuenta con un excelente personal el cual es capacitado continuamente, la credibilidad de sus clientes al ser una marca tradicional, y una fuente de posicionamiento en el mercado nacional. Para esto la empresa cuenta con una

planeación de las actividades para contribuir en una mejora continua e incrementar la productividad del proceso.

Figura 6.

Proceso de Planificación.

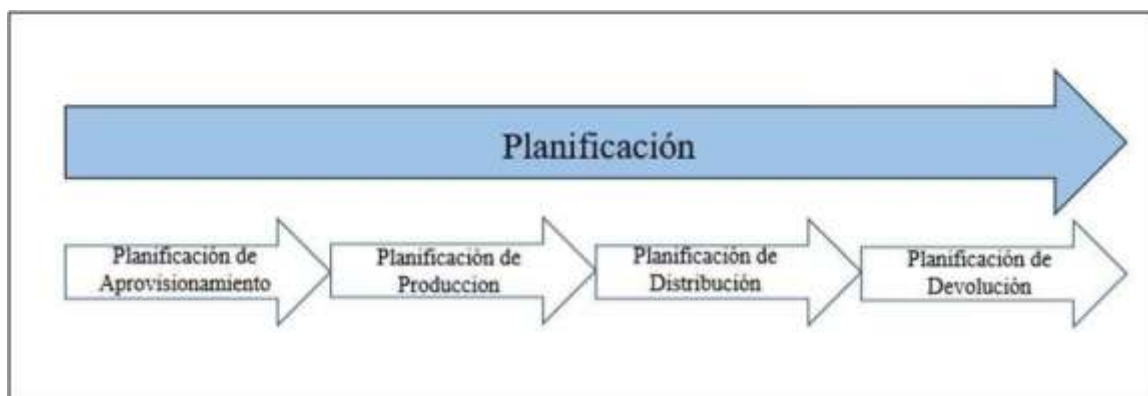


Figura 7.

Proceso de Planificación de Aprovisionamiento



Figura 8.

Procesos de Planificación de la Relación Carga/Capacidad de la producción



Estrategia de Mejora

Teniendo en cuenta lo anterior para contar con una planeación estratégica adecuada se propone los siguientes planes:

Plan de la Cadena de Suministro: durante el plan de la cadena de suministro las personas encargadas identifican las prioridades y suministran los recursos necesarios de manera adecuada y realizan una comunicación efectiva para el buen desarrollo del plan, para la realización de este plan una vez se han identificado las prioridades se realiza un plan de trabajo donde se tendrán en cuenta las actividades a realizar como logística, recepción, distribución entre otros componentes necesarios para la creación de esta.

Plan de Aprovisionamiento: se realizan planes de abastecimiento de la materia prima que se necesita para la elaboración de los productos de la empresa, para el plan de aprovisionamiento la empresa cuenta con un software lo cual permite identificar las cantidades óptimas de los productos, a su vez se cuenta con productos en caso de que se presenten inconvenientes con la llegada de materias primas para la elaboración de los productos.

Plan de Fabricación: Se deben establecer diferentes métodos para poder ejecutar la producción de manera adecuada cumpliendo con los requisitos, para mejorar este proceso es necesario la implementación de metodologías en la cadena productiva garantiza el enfoque, optimización y mejora de los resultados en todos los procesos, siempre valiéndose de la tecnología tanto para la transformación y producción de los productos como para la toma de información que alimenta los indicadores de la demanda

Plan de Distribución: Se establecen planes en la empresa para que los productos sean

entregados de acuerdo con solicitud de pedidos en el tiempo acordado. Los periodos son menores a 30 días este plan de distribución se hace semanalmente dependiendo de la cantidad de pedido que se genere en la semana como estrategia se propone planes de trabajo y la creación de manuales de funciones y procedimientos para la ejecución de las tareas a realizar.

Plan de Devolución: La empresa ha establecido planes de devolución, identificando y realizando una evaluación a estos productos para tomar las acciones correctivas necesarias para que no se vuelva a presentar devoluciones por este motivo, las devoluciones cuentan con una fecha menor a 30 días y se resolverán en el menor tiempo posible con el fin de evitar la insatisfacción y los posibles reclamos de los clientes.

Aprovisionamiento, Adquisición (Source): Este proceso abarca todo lo relacionado con la obtención de bienes o servicios para satisfacer las demandas previstas o reales.

Incluyendo procesos operativos como la recepción, el control, el almacenamiento y el traslado de materias primas; y procesos de gestión como la contratación y certificación de proveedores, la gestión de la calidad, etc.

Se vende ropa y accesorios, con proveedores certificados para garantizar a nuestros clientes la trazabilidad y calidad de las materias primas, teniendo en cuenta los miembros de la entidad como la organización, desarrollo e implementación de nuevas herramientas de abastecimiento.

Estrategia de Mejora: se debe realizar un plan de trabajo donde la persona encargada del inventario revisa las cantidades y hace un conteo de estas, esto se hace con el fin de evitar retrasos y cuellos de botella en los procesos de elaboración de las prendas.

Periódicamente se realiza una evaluación de proveedores teniendo en cuenta criterios

como: Calidad, tiempos de entrega, cumplimiento, garantías

Fabricación (Make): Este proceso abarca todo lo relacionado con la transformación de las materias primas en un estado final para satisfacer las demandas previstas o reales. Esto incluye procesos operativos como la reposición de materias primas, la fabricación y el ensayo de productos, el envasado, el almacenamiento y/o el envío de productos. Se apoyan en procesos de gestión como la gestión de equipos e instalaciones, la gestión de localidad, la gestión de inventarios, la programación (a corto plazo), etc.

En la empresa Bendita Seas S.A.S. es una empresa encargada del proceso de fabricación y procesamiento continuo desarrollando el proceso de ejecución de operación tomando el tiempo y la mejora continua la empresa realiza unos análisis correspondientes a todas las áreas que incurren en el proceso, donde es necesario que la empresa cuente con diversos factores como organización, y una comunicación asertiva de los miembros de la empresa, iniciando desde la recepción de pedido y finalizando con la satisfacción del cliente.

Estrategia de Mejora: Se lleva un control de los tiempos de ejecución del proceso, con el fin de conocer cuánto es el tiempo establecido en la creación de una prenda

Análisis de Todas las Áreas Identificadas en los Procesos de la Compañía

Distribución (Deliver): Este proceso es el encargado de proporcionar bienes y servicios para satisfacer las demandas previstas o reales. Esto incluye la gestión de la demanda: entrada de pedidos, creación y mantenimiento de la base de datos de clientes, gestión de la asignación de productos/servicios, mantenimiento de una base de datos de precios, etc. Los procesos de gestión asociados son la gestión del transporte, la gestión del almacén (optimización geográfica de los depósitos, etc.), la gestión de las existencias de productos acabados, la gestión de la calidad, etc.

Figura 9.

Proceso de Distribución (Deliver) de la empresa.



Bendita seas ropa es una empresa encargada del abastecimiento y la dirección de la gestión logística y la distribución de marcas y equipos de transporte, la empresa maneja pedidos relacionados con los inventarios de cada cadena de distribución, contando con una adecuada logística de la compañía, enviando cada una de las ciudades la orden de pedido se comienza a facturar y finalmente a despachar el pedido solicitado.

Estrategia de Mejora: Se propone crear un canal de comercialización y direccionamiento respectivamente teniendo en cuenta el flujo de los pedidos, creando nuevas rutas de distribución para realizar este proceso en el menor tiempo posible

Devolución (Return): Este proceso incluye la autorización de las devoluciones, la planificación, la recepción y el reembolso, así como la definición y el mantenimiento de las normas/condiciones de devolución, la gestión de las existencias de devolución y la configuración de la red (logística inversa).

Figura 10.

Proceso Devolución (Retorno) de la empresa.



Estos flujos están son: al proveedor y las que se relacionan con el cliente, mediante el proceso de compras de los proveedores administrar la materia prima buscando entregar el mejor producto a un precio económico, es por esto que esta empresa implementa estrategias de validación donde se busca entender el porqué de la devolución y se procede a realizar la devolución esto puede suceder por diversos factores como la fecha de vencimiento entre otros ayudando a minimizar el costo de la producción y el costo que genera a la empresa la devolución de la mercancía.

Estrategia de Mejora: Crear un formato de devoluciones, inspeccionar la calidad de los productos antes de ser distribuidos, realizar un plan de mejora continua, evaluar los índices de gestión.

Soporte (Enable): Este proceso se realiza el análisis y la evaluación de los datos obtenidos mediante la organización y preparación de la información obtenida de los participantes de la cadena de suministros. Teniendo en cuenta el rendimiento planificación y evaluación de los datos. El proceso de producción es esencial para garantizar que los productos fabricados sean de buena calidad, en este proceso se genera

flexibilidad en la producción, ya que en muchas ocasiones la demanda del mercado es variable, buscando evaluar la gestión de riesgos, normas empresariales y requisitos legales.

Estrategia de Mejora: Realizar mediciones continuas en los procesos y con los datos que se obtienen crear planes de acción oportunos para realizar los ajustes pertinentes en los procesos.

**Analizar la Posición de Colombia en Términos de Logística según Informe del
Banco Mundial.**

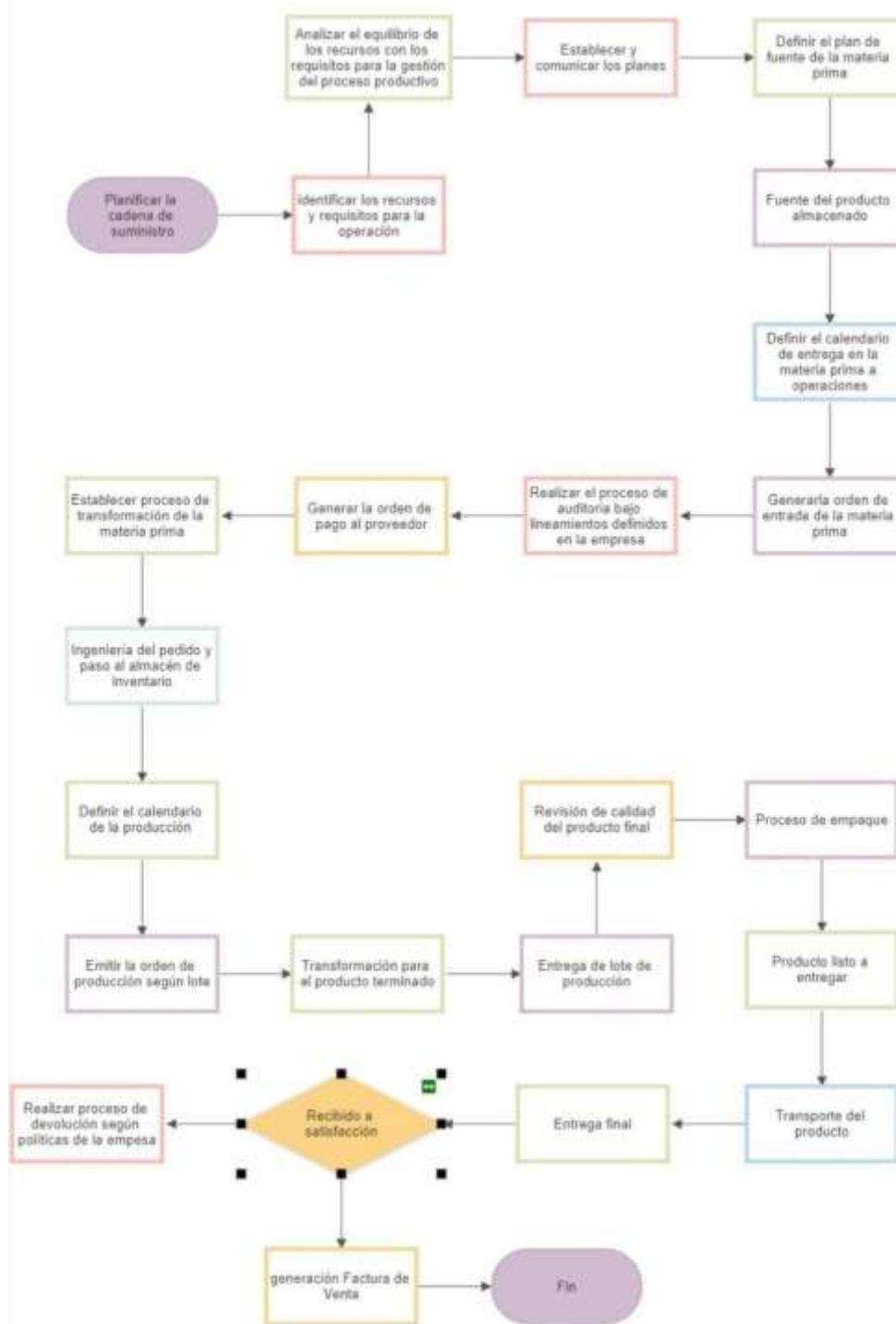
Diagrama Flujo de Información

El flujo de información debe fluir en ambas direcciones a lo largo de la cadena de suministro; para poder suministrar bienes con eficacia, las empresas necesitan información sobre el comportamiento de los consumidores, es decir con el flujo de información se logra conocer las necesidades del cliente. Por ejemplo: ¿Cuántos productos se han vendido? ¿Qué compran los clientes? ¿Cuánto compran los clientes? ¿Cuándo compran los clientes? ¿Cómo lo quieren? ¿Dónde están los bienes con demanda oculta?

Sólo transfiriendo los datos de los clientes de los puntos de venta a las empresas se pueden gestionar eficazmente los flujos de suministro. La información sobre las rutas de transporte y una completa infraestructura de comunicaciones forman parte integrante de la SCM.

A continuación, se relaciona el diagrama de flujo de información de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios

Figura 11
Diagrama de Flujo de Información



¹Nota. <https://cloud.smartdraw.com/share.aspx/?pubDocShare=6E2395B4777007A47B06FC75C1495DA82C0>

Diagrama Flujo de Productos

Corresponder a la adquisición y luego a la transformación de las materias primas compradas en productos terminados o semielaborados entregados al cliente.

A continuación, se relaciona el diagrama de flujo de productos de la empresa Bendita SeasRopa y Accesorios.

Figura 12

Diagrama de Flujo de Productos.

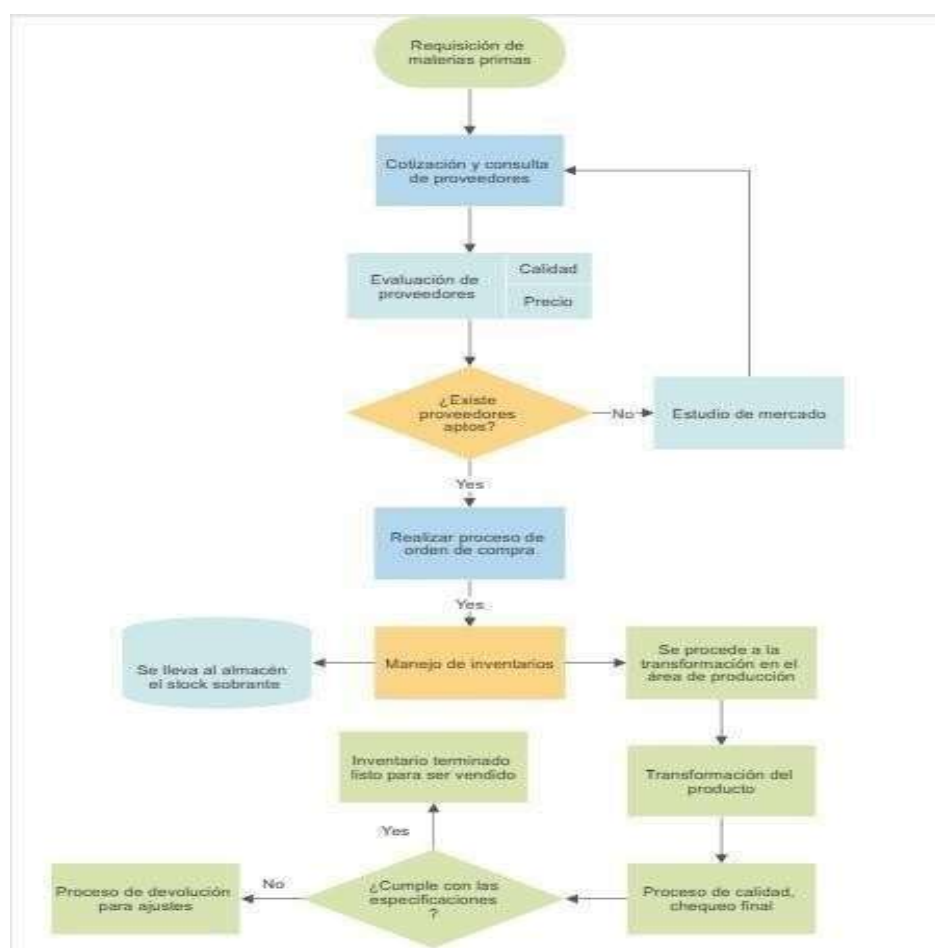


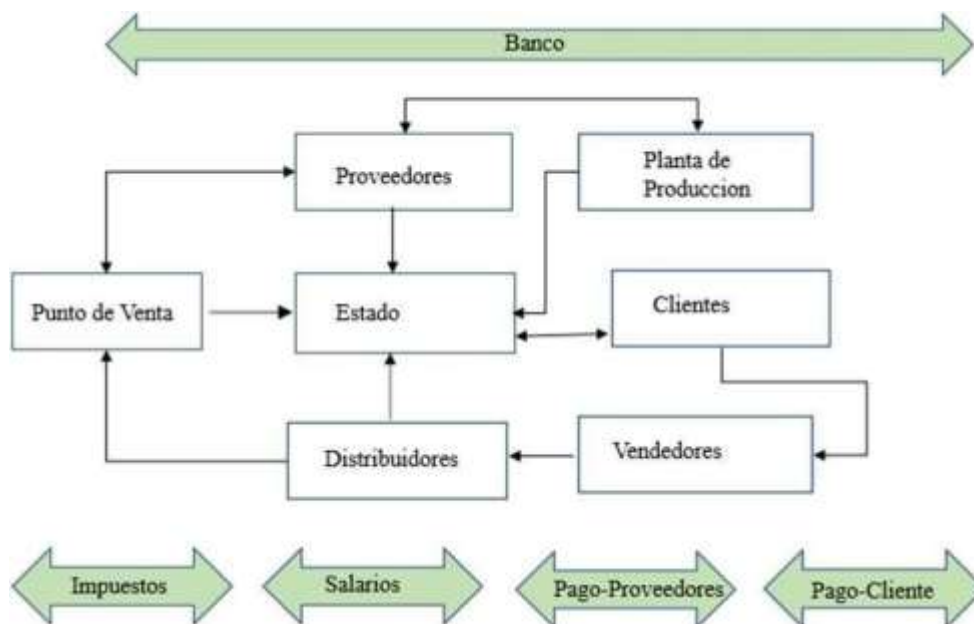
Diagrama Flujo de Dinero:

El flujo de dinero es aquel que representa las transacciones financieras realizadas a lo largo de la Cadena de Suministro. Es decir, estas transacciones financieras son las que se realizan entre la empresa y sus proveedores, entre la empresa y sus clientes, pero también entre la empresa y sus proveedores de servicios.

Es fundamental que una empresa procese estos flujos a tiempo porque el más mínimo retraso puede provocar bloqueos en la Cadena de Suministro. Como resultado, es probable que sigan clientes insatisfechos y errores en el procesamiento de pedidos. Por el contrario, una buena gestión de los flujos financieros y administrativos permite una buena gestión del flujo de caja de la empresa.

Figura 13

Diagrama de Flujo de Dinero.



Cuadro ComparativoTabla 1

Información tomada LPI del banco mundial.

ITE M	LPI/PAISES	2012	2014	2016	2018
1	Colombia	2.87	2.64	2.61	2.94
2	Venezuela	2.49	2.81	2.39	2.23
3	Guatemala	2.80	2.80	2.48	2.41
4	EE. UU.	3.93	3.92	3.99	3.89
5	Alemania	4.03	4.12	4.23	4.20
6	Corea Del Sur	3.70	3.67	3.72	3.61
7	Senegal	2.49	2.62	2.33	2.25

Con la información anterior se diseñó un cuadro comparativo que contiene el análisis LPI de los países seleccionados (Colombia, Venezuela, Guatemala, EE. UU, Alemania, Corea del Sur Y Senegal), en donde se logró evidenciar los índices de desempeño logístico de estos países en los años 2012, 2014, 2016 y 2018. Comparando así su economía con su conexión con las redes globales del mundo. **(Ver Anexo A. Análisis LPI de los países seleccionados).**

Análisis Comparativo:

Figura 14

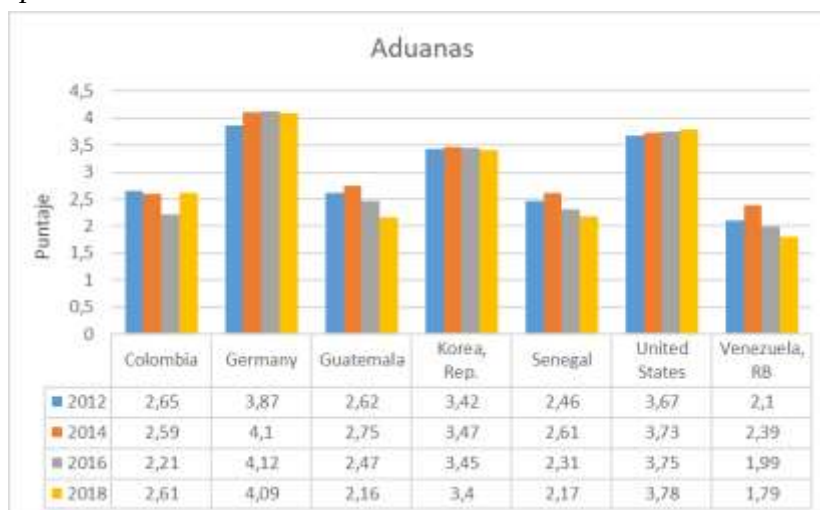
Análisis Comparativo Puntuación LPI.



A través de la siguiente grafica se puede observar los LPI de los países seleccionados y su comportamiento a través de los diferentes años.

Figura 15.

Puntaje aduanas de los países seleccionados.

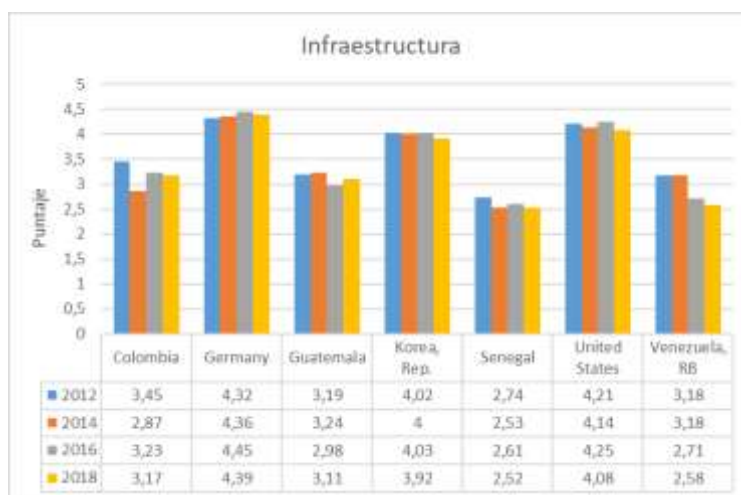


Dentro de la gráfica de la aduana podemos observar las variaciones en los puntajes obtenidos siendo Alemania el país con mayor movimiento aduaneros seguidos de EE. UU. Para

el país de Colombia se logra observar que los datos se mantienen dentro de un rango promedio a través de los años establecidos.

Figura 16.

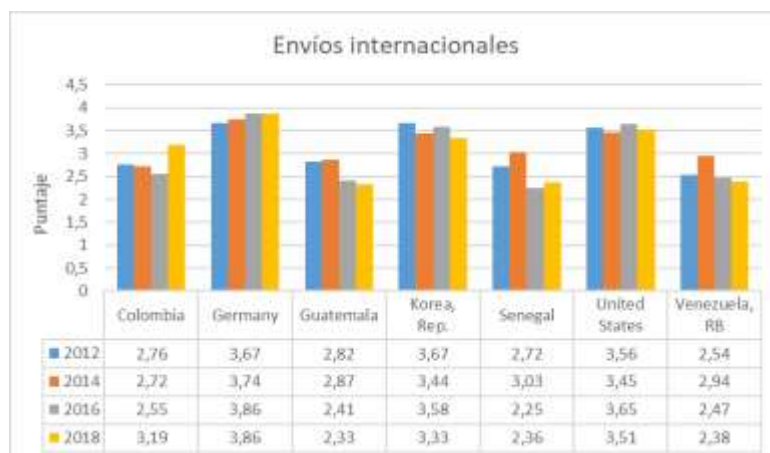
Infraestructuras de los países seleccionados.



Dentro del área de infraestructura se logra observa que los países de Alemania y EE. UU. se mantienen dentro de los primeros puestos. Mientras que Colombia para el año 2012 presenta un mayor incremento en comparación de los años 2014, 2016 y 2018. Siendo el 2014 el año en el cual el crecimiento no se vio aumentado.

Figura 17.

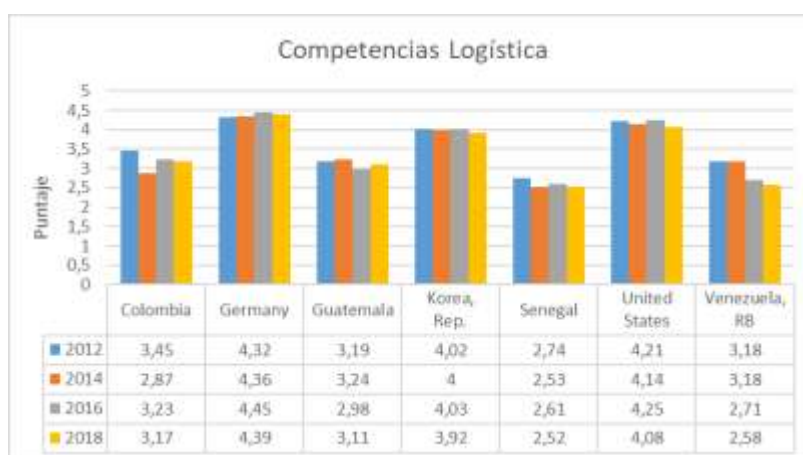
Puntajes envíos internacionales de los países seleccionados.



Dentro de la gráfica de Envíos internacionales se observa que los países de Alemania, EE.UU. Corea tienen un comportamiento alto. Su tasa de envíos es la más alta de los países seleccionados. Para el caso de Colombia se logra observar que la gráfica ha sido decreciente hasta el año 2016 ya para el año 2018 se evidencia un crecimiento en los envíos internacionales.

Figura 18.

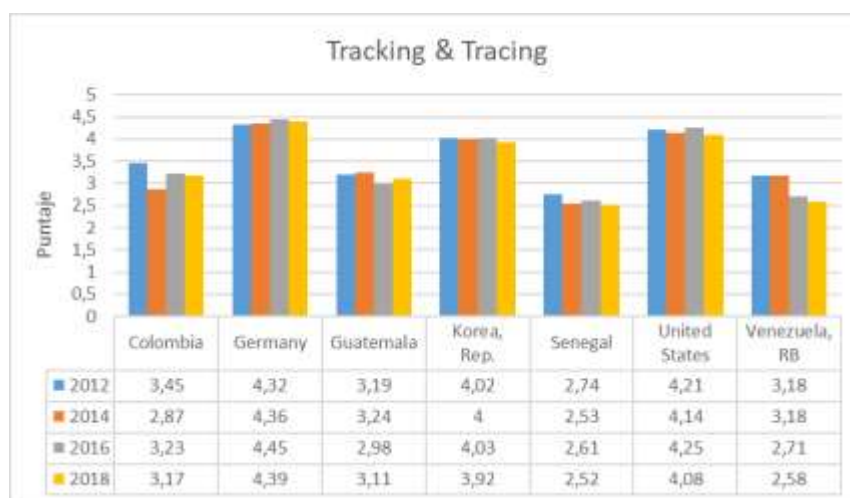
Puntaje Competencias logística de los países seleccionados.



Dentro de las competencias logísticas se observa que Colombia ha tenido una variabilidad durante los años seleccionados, siendo el 2014 el año con el menor puntaje.

Figura 19.

Puntaje Tracking & Tracing de los países seleccionados.



Dentro del seguimiento y el rastreo se observa que Colombia ha estado con poca variabilidad a través de los años puntualizando un descenso en el año 2018.

Figura 20.

Puntaje Oportunidad de los países seleccionados.



Como se logra observar a través de cada gráfica los países de Alemania, Estados Unidos y Corea son los países que durante los años seleccionados han realizado gestión proactiva la cual los tiene con los mayores puntajes. En el caso de Colombia se logra ver que han logrado mantenerse a través de los años con variabilidades muy bajas lo cual ha permitido que estas

variabilidades se puedan trabajar y mejorar las cifras.

Cuadro Sinóptico “Conpes 3547 Política Nacional Logística”

Figura 21.

Marco sinóptico Elementos Fundamentales CONPES 3547.

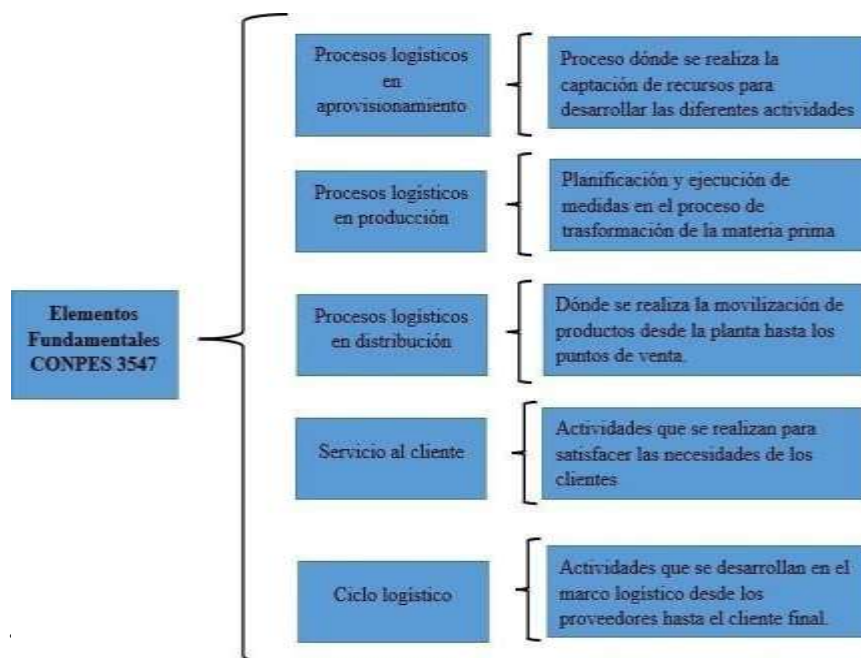
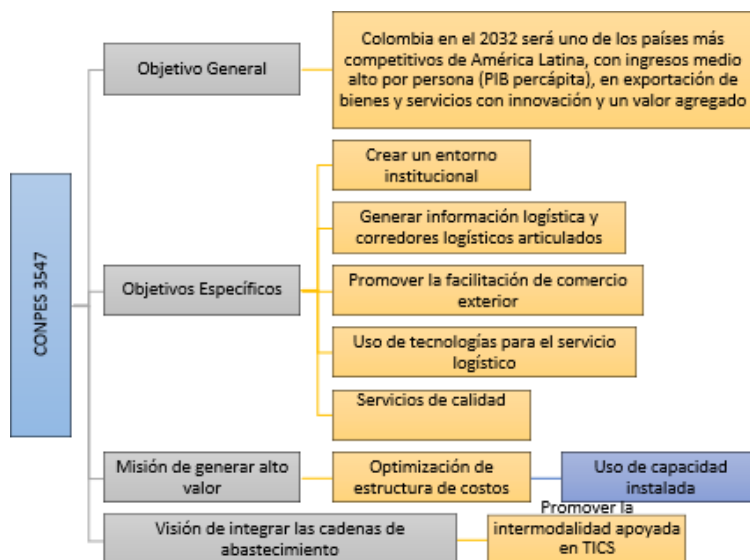


Figura 22

Marco Sinóptico CONPES 354.



Propuesta de Modelo de Gestión de Inventarios para la Empresa Benditaseas

Ropay Accesorios S.A.S.

Análisis " The Bullwhip Effect—Exploring Causes and Counter Strategies" Demand-forecast updating (Demanda por pronóstico):

Este pronóstico del nivel de ventas que se espera alcanzar mes a mes se realizará dos veces al año para lograr identificar rápidamente todos los problemas, así como las oportunidades que se presenten y así poder reaccionar a tiempo. Cada vez que un cliente realice una demanda la empresa debe registrarlo, esto permitirá llevar un control y saber en tiempo real las ventas realizadas.

Cuando se realice este pronóstico se debe revisar los datos de ventas reales de los últimos 6 meses y así de esta manera estimar la demanda a corto plazo para los próximos 6 meses en función del crecimiento proyectado con fines de planificación de compras, producción e inventario. Esta preparación significa que la empresa tendrá los suficientes productos con el fin de satisfacer la demanda de los consumidores.

Para el caso de la empresa en estudio, le apuesta al diseño a temporal, es un factor importante para tener en cuenta porque puede indicar un cambio general en el comportamiento; sin embargo, los datos de ventas recolectados anteriormente ayudan a hacer estas proyecciones de colección, que son cruciales para la planificación de los requisitos del mercado y de esta forma evitar el efecto látigo.

Busca hacer las estimaciones sobre la demanda futura, se realiza mediante la recolección de datos históricos, en la cual se proporciona a la organización información que es valiosa para su potencial, de tal manera que se tomen las decisiones de forma acertada, busca planificar la producción, para la reducción de los costos y los desperdicios, buscando de esta manera

aumentar la rotación del inventario, como la visión sobre el flujo de caja, así como una previsión del manejo operativo de la empresa y del personal requerido.

En la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. tomando como base la información obtenida por los pedidos de los clientes se elabora un pronóstico acerca de la demanda futura del producto que se actualiza cada vez que los clientes realizan pedidos.

Order Batching (Ordenar por Lote)

La empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S, puede realizar producción por lotes pequeños, según los pedidos de los consumidores. Además es una empresa que está a la vanguardia y siempre está ofreciendo colecciones en diferentes temporadas. Este sistema de lotes por pedidos pequeños resulta más beneficioso a pesar de aumentar los gastos en transportes ya que evitaría el sobre costo en almacenamiento y permitiría una rotación rápida de mercancía.

Los tamaños de pedido más grandes a menudo ofrecen descuentos y beneficios de costos más bajos para el comprador, a veces los proveedores no gestionan pedidos pequeños, en el cual la organización deberá aumentar su pedido dependiendo de la periodicidad al existir fluctuaciones en el tiempo.

Cuando los clientes realizan pedidos de una misma referencia facilita a la empresa la preparación de la mercancía ya que se utiliza el procesamiento por lotes de pedidos y de esta manera se disminuye el tiempo, pero puede repercutir de manera negativa en la preparación del inventario porque los clientes no tienen una frecuencia de compra ya que no tienen en cuenta el uso de la mercancía si no que ellos manejan un stock no definido.

Price Fluctuation (Fluctuación de Precios)

La empresa puede ofrecer promociones llamativas a sus clientes y es conveniente que se

realicen al final de cada temporada, esto ayudaría en la salida rápida de la colección de la temporada, ya que generaría una alta demanda de productos atraída por sus precios y así mismo provocaría disminución del inventario, pero esto no debe ser un factor de generar más producción de esta misma colección que ya está saliendo.

Conocer en que ciclos es más conveniente realizar un acuerdo de pago con los proveedores para la obtención de descuentos y promociones, así como la cantidad de los inventarios que logre compensar los costes logísticos y de almacenamiento, en el que se negocia un “precio a futuro”, con el fin de adquirir los inventarios y buscar tener una mayor rentabilidad anticipándose a la subida de los precios.

La fluctuación de precio que se presenta en el mercado debido a las promociones que se ofrecen puede ser perjudicial para Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. ya que los pedidos no se realizan de manera periódica y se dificulta tener un inventario óptimo para poder satisfacer las necesidades de forma oportuna de los clientes por éste motivo se propone realizar una investigación en el mercado teniendo en cuenta la variación de los precios por las promociones que se ofrecen para garantizar tener existencias cuando el cliente las necesite.

Los consumidores finales debido a las promociones compran los artículos sin necesitarlos para aprovechar los descuentos.

Shortage Gaming (Juegos de Escasez)

Este efecto que se presenta llamado juego de escasez donde los clientes proporcionan mínima información sobre la demanda real del producto y debido a esto la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. Puede que no esté en la capacidad real de inventario que se requiere para cumplir con las necesidades de los clientes porque hace falta información acerca de la demanda.

La empresa implementará simulación para conocer el comportamiento de la demanda, conociendo el comportamiento de los ciclos, en el cual se evita tener problemas de inventarios en temporadas de alta demanda, gestionando eficientemente el control del stock, de esta manera disminuir los costes logísticos, mejorando la planeación y la toma de decisiones.

Instrumento de Consulta Aplicado a la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S: Como instrumento se realizó una encuesta al jefe de almacén de la empresa en estudio. En esta encuesta se tuvo en cuenta factores internos y externos de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. para así poder analizar de forma clara y precisa los factores que la empresa gestiona en sus inventarios (**Ver Anexo B. Encuesta realizada al jefe de almacén. Elaboración Propia**).

El análisis de resultados de la encuesta anterior es la siguiente: Se logró identificar que actualmente la empresa en estudio ha tenido un crecimiento continuo, pero que a pesar de contar con un área de gestión de inventario tiene muchas cosas por mejorar. Por ejemplo, actualmente maneja un control de inventario manual, lo cual se le recomienda usar tecnología sistematizada para mejorar este proceso; es decir, contar con un sistema de software lo cual facilitar su registro de entrada y salidas y así saber lo que en realidad tiene disponible y lo que le hace falta, para así tomar mejores decisiones

También se identificó que no cuenta con un sistema de control de inventario bien establecido, por lo que se recomienda la utilización de forma efectiva el método ABC, para así tener una mejor clasificación del inventario ya que ayuda a organizar los bienes dentro del almacén de manera eficiente, ya sea según su importancia, su valor y su tasa de rotación.

Estrategia de Gestión de Inventarios Empresa Caso de Estudio

Para la empresa se propone la siguiente estrategia para el control del inventario:

Clasificar los productos por rotación es debido a que según Gonzáles (20202): El vector principal de la estrategia de la empresa, dado como un elemento de diferenciación, de acuerdo con la estrategia de diferenciación específica de la empresa, definida por el nivel de servicio (inventarios), representa la probabilidad esperada que la situación de desabastecimiento no suceda.

Lo cual significa que, en el caso de una cartera de productos propiedad de la empresa, los clientes confían en que encontrarán los productos que eligen comprar en la cartera de productos públicos de la empresa.

Este nivel de servicio establecido en la organización se establece como un porcentaje de entrega de productos al cliente, el cual se da por: $N_s = \frac{P_F}{P_{NV}} \times 100$ Donde;

NS: Porcentaje del Nivel de Servicio, por nota de venta.

Pf: Número de productos, Entregado efectivamente al Cliente en Nota de Venta. PNV: Número de productos, comprometidos a entregar al Cliente en Nota de Venta. Se realiza la clasificación de los inventarios:

Criterio A: La cantidad de movimiento (rotación) que presenta el producto, apuntando a normalizar el efecto de la alta variabilidad sobre la demanda.

Criterio B: La Importancia, considerado como un criterio compuesto que indica la gestión de los costos del inventario, es decir, el vínculo entre los costos y rotación, por lo que se obtiene un criterio económico de clasificación.

Criterio C: El Acopio, considerado como un criterio compuesto que tiene como fin administrar el espacio de almacén, o sea, es una relación física que tiene como objetivo gestionar los espacios de almacén de la empresa.

Clasificación de Productos por Rotación.

Tabla 2.

Clasificación de productos por rotación.

Clasificación	% Rotación
A	60%
B	20%
C	15%
D	5%

Clasificación A, Ejecución de controles estrictos, a través revisiones periódicas relacionadas con los niveles de inventario y presta atención en la precisión de los registros.

Clasificación B, Ejecución de controles intermedios, con revisiones constantes relacionadas con los niveles de inventario y con énfasis en el registro de los datos.

Clasificación C, Ejecución de controles rígidos, con revisiones constantes relacionadas con los niveles de inventario y con énfasis en el registro de los datos.

Clasificación D, Ejecución de análisis de e productos, para determinar; cancelarlos (Dar de baja) o reanudar su venta.

¿Cuáles Serían las Ventajas para la Empresa en Tener Centralizado el Inventario o, por el Contrario, tener Descentralizado el Inventario? ¿Por Qué?

Se espera mantener centralizado el inventario ya que tiene las ventajas como la facilitación del envío, logrando así que no exceda de las 24 horas, permite también la preparación completa

el envío, como todas las preparaciones para enviar el producto, así como mejora la garantía en caso de avería, se optimiza los costos, por lo cual para Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A. Se mejor centralizar el inventario para disminuir sus costes.

¿En que Consideran Ustedes que se Fundamenta el Pronóstico de la Demanda de la Empresa?; Sino lo Hacer, ¿Cuál es la Recomendación del Grupo Colaborativo?

Este logra mejorar tomar decisiones en el departamento de ventas, donde se provee de información congruente, consiguiendo con ello asegurar la información de las ventas de Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S, también existe una gran flexibilidad en la elaboración de estos pronósticos, que logra generar simulaciones con el fin de generar diferentes escenarios en el análisis de las ventas que se proyectan, se puede realizar una mejor planificación realizando mediciones continuas que nos arrojen datos estadísticos para así realizar los planes de acción oportunos que nos permiten llegar de manera efectiva a los clientes

¿Debería la Empresa Desarrollar un Sistema para Transferir Inventario entre sus Almacenes? ¿Si El Almacenamiento es Centralizado, Recomendarían Ustedes la Descentralización? ¿Por Qué?

Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S debe implementar el proceso de transferencia del inventario entre almacenes para agilizar la entrega de los productos, además se puede realizar una clasificación que facilite la actualización del inventario constantemente, logrando cumplir con la estrategia de la empresa que es optimizar los costes, generando de esta manera mayor rentabilidad. Al existir inventario en los diferentes puntos de venta garantiza que los clientes puedan tener disponible el artículo que necesitan evitando demora en la entrega y con esto se logra satisfacer las necesidades de los clientes.

¿En definitiva, que modelo de gestión de inventarios es más recomendable para la empresa?

Este inventario ABC proporciona a una organización información valiosa para tomar las mejores decisiones sobre cómo reducir los costos de inventario y cómo proporciona el capital de trabajo o los recursos que la organización necesita para ejecutar sus operaciones.

Busca: Optimizar los inventarios, Negociar mejor con los proveedores.

Propuesta del Layout para el Almacén Centro de Distribución de la Empresa Bendita Seas Ropay Accesorios S.A.S.

Actualmente la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios se encuentra distribuida en diferentes pisos donde se logra destacar las zonas de almacenamiento de producto terminado y recepción de materias primas las cuales presentan problemas debido a la falta de espacio necesario de estas zonas, llegando a provocar un desorden en toda la planta, generando demoras en el proceso y alterando los costos de producción, esto a su vez hace que la empresa no cuente con un buen rendimiento de producción y tenga problemas con la calidad del servicio como se presenta a continuación:

Plano del Layout Actual

Figura 23.

Layout actual de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

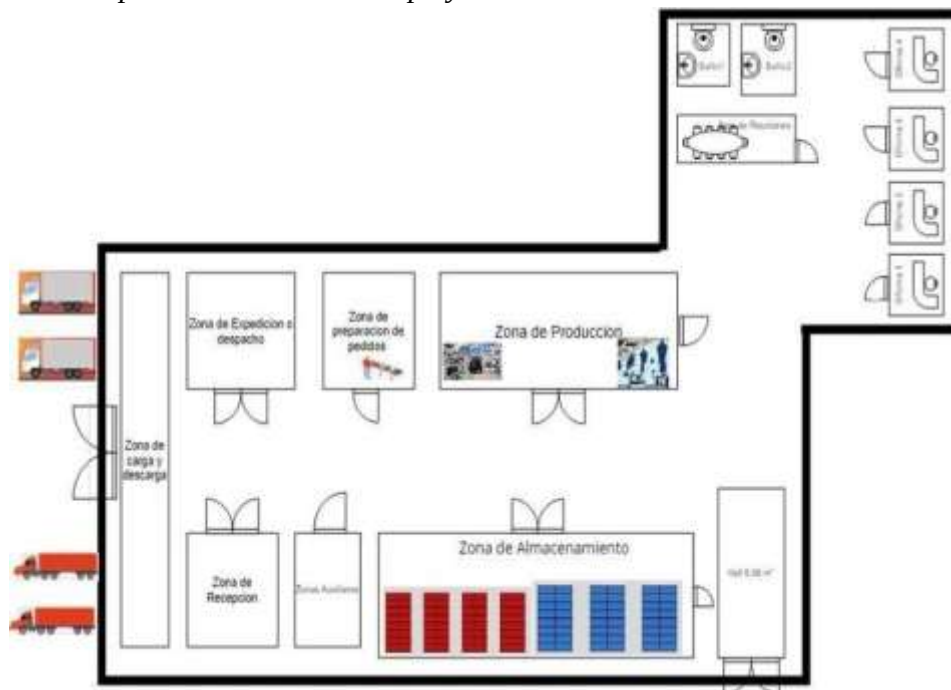
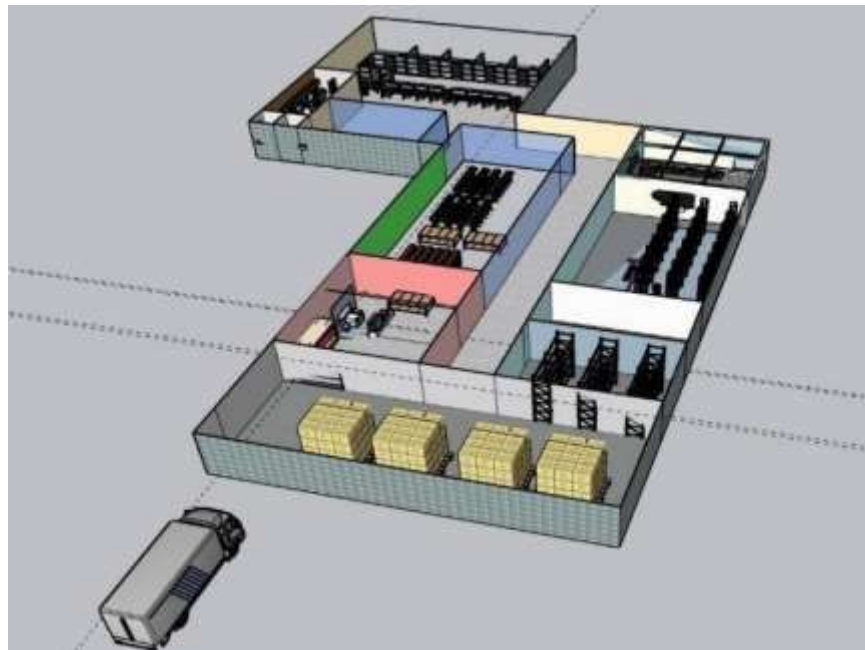


Figura 24

Layout actual de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

**Figura 25.**

Layout actual de la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.



Planodel Layout Propuesto

Figura 26.

Layout Propuesto para la empresa bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.



Figura 27

Layout Propuesto para la empresa Bendita seas Ropa y Accesorios S.A.S.



Se propone este nuevo modelo con el fin de realizar una ampliación en las zonas de almacenamiento de la empresa, dicha ampliación se realizará a través de un análisis de la cantidad de producción y el fijo que maneja este proceso, buscando reducir espacios en el área de recepción cargue y descargue, estuviera seguido con el fin de seguir una línea de producción continua.

Se inicia realizando la ampliación de las áreas de almacenamiento de producto en proceso, esto se logra con la instalación de estanterías hasta el techo lo que brinda una mayor capacidadde almacenamiento.

Posteriormente procedemos a utilizar ayudas mecánicas para trasporte de materiales dentrodel área de almacenamiento. Realizamos la ampliación de los pasillos para lograr tal fin.

Se incluye la instalación de 2 muelles para realizar el cargue y descargue de materiales.

También se realiza el traslado de las oficinas para que los conductores sean atendidos a la menor brevedad posible.

Etapas: 1) Análisis de la situación actual de las zonas de trabajo. 2) Realizar un análisis de medidas del espacio de trabajo. 3) Solicitar la ampliación de las zonas de trabajo. 4) Plantear unanueva distribución en Planta 5) Realizar una revisión de esta con toda la administración. 6) Ejecutar la nueva distribución.

Plazos y Tiempos Establecidos:

Se pretende iniciar la ejecución de la nueva distribución en planta en el menor tiempo posible, la ejecución de esta distribución toma un plazo entre 4 y 6 meses respectivamente dependiendo de los inconvenientes que se puedan generar durante su creación.

Observaciones: 1) Incremento de la productividad al contar con un mayor espacio de

trabajo. Motivación del personal que trabaja en estas zonas 3) Reducción de costos 4) Reducir tiempo de desplazamiento entre operaciones. 5) Mejor organización en los procesos

Modos y Medios de Transporte Utilizados por en la Empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

Modos y Medios de Transporte

Un sistema de gestión de transporte dentro de las empresas es un factor importante en la cadena de suministro, ya que este permite a las diferentes empresas a planificar, ejecutar y optimizar el movimiento de mercancías, tanto de las entradas como las salidas. También se asegura en cumplir satisfactoriamente con las peticiones o requerimientos de sus clientes.

La agudización de la competencia, el aumento del volumen de flujos a gestionar, la dispersión geográfica de las fuentes de suministro y de los clientes, y las exigencias de la competencia cronológica imponen a las empresas una mejor organización de sus flujos físicos, de información y de transporte. Frente a mercados altamente competitivos, caracterizados por una demanda de productos personalizados, entregados en un tiempo mínimo y todo al menor costo, las empresas de hoy se dan cuenta de que una gestión eficaz y eficiente de sus flujos puede brindarles una ventaja competitiva sustancial (Legrand y Martini, 2010); Morana y Pache, 2000).

Desde esta perspectiva, el transporte y la distribución física de mercancías tienen una importancia considerable.

En una empresa, elegir el medio de transporte equivocado puede convertirse rápidamente en un problema. No solo porque el producto podría estar dañado o caducado, sino que si entrega tarda demasiado, el cliente también podría cancelar su pedido. Por lo tanto, podría elegir un proveedor más eficiente. Esto tendrá el efecto de ampliar la reputación y la seriedad de empresa.

Para la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S de acuerdo con lo anterior, a su

capacidad financiera y a los recursos disponibles ha optado por el modo de transporte terrestre por ser el más económico, como también flexible. Así mismo, la empresa al tener que realizar recorridos cortos en las zonas urbanas lo que implica optimizar los tiempos en la entrega del producto, al mismo tiempo que se genera una alianza con organizaciones de transporte para el envío de los productos a otras ciudades teniendo como base una guía que da seguimiento al transporte de la mercancía, de esta manera logra mejorar la distribución de sus productos en tiempo real.

Entre las ventajas de utilizar el transporte terrestre para la empresa se tiene que: Es más barato ya que los costes utilizados son menores que como los marítimos, aéreos e incluso ferroviarios, no requiere de una infraestructura extra, sino que se puede mediante la adquisición de uno o dos vehículos.

Logra obtener una seguridad de la mercancía ya que permite ser crucial para la empresa. Es muy versátil ya que logra acceder a las instalaciones como el almacén, así como a los puntos de entrega acordados con el cliente.

Es directo y accesible por la capacidad de maniobra, lo que logra acceder a la carga y descarga de mercancías sin complicaciones.

Puede ampliar la red de cobertura a otros Departamentos del país, y se tiene la rapidez, ya que se toma en cuenta los tiempos del trayecto que se pacta con el cliente final, así por último se tiene una documentación sencilla que permite demostrar el fácil acceso y el cuidado con el medio ambiente. (Allscandcargo, 2021).

Teniendo en cuenta los factores que tuvimos en cuenta para determinar el modo de transporte adecuado en nuestros procesos de aprovisionamiento de materias primas y la distribución de los productos terminados que fueron:

La velocidad de circulación, donde se tienen en cuenta todos los tiempos utilizados en el transporte de la mercancía tanto activos como inactivos ó sea paradas del equipo utilizando para el transporte.

Capacidad de carga, se evalúa el peso que debe soportar y tener en cuenta el desplazamiento por estructuras de diseño del área.

Seguridad en el uso, basado en tiempo de transporte valor de las mercancías relativo a condición peso/volumen.

Comodidad en el uso, depende de la ubicación del material.

Capacidad en el uso de red, se refiere a la diversidad cuando se necesite hacer un trasbordo.

Costo, el recurso económico que genera el modo que se utiliza.

Se utiliza el modo de transporte Terrestre por costo diseño de almacén de materias primas y facilidad en la distribución del material que producimos.

Con respecto al medio de transporte para el aprovisionamiento de la materia prima vamos a utilizar un montacargas manual por diseño del área en cuanto a espacio y además por el costo, montacargas manual para 1 tonelada Marca USA TOOLS altura máxima 2m.

Figura 28

Montacargas Manual de 1 Tonelada.



El medio de transporte para nuestro proceso de distribución se utiliza el furgón cerrado:

Figura 29.

Furgón Cerrado N1.



Es ideal para operaciones de distribución de mercancías:

Figura 30

Especificaciones Técnicas.



La circulación de los furgones se realiza teniendo en cuenta la reglamentación de la secretaría de movilidad y tránsito del país, dependiendo siempre de la zona (departamento, ciudad), donde se debe realizar la entrega al cliente. El proceso de distribución de los productos terminados se logra a partir de una buena planificación, para así realizar una entrega puntual y precisa según lo acordado con el cliente; esta planificación requiere de una programación de frecuencias, horarios y fechas previstas con antelación.

También es importante tener en cuenta que, para el aprovisionamiento de materias primas a la organización requiere ocasionalmente de importaciones las cuales se realizan en contenedor que se transportan por transporte marítimos, es decir buques, este tipo de insumos son maquinaria

clave para el proceso y materiales necesarios para la operación, que al ser recibidos en puerto se transportan por medio terrestre.

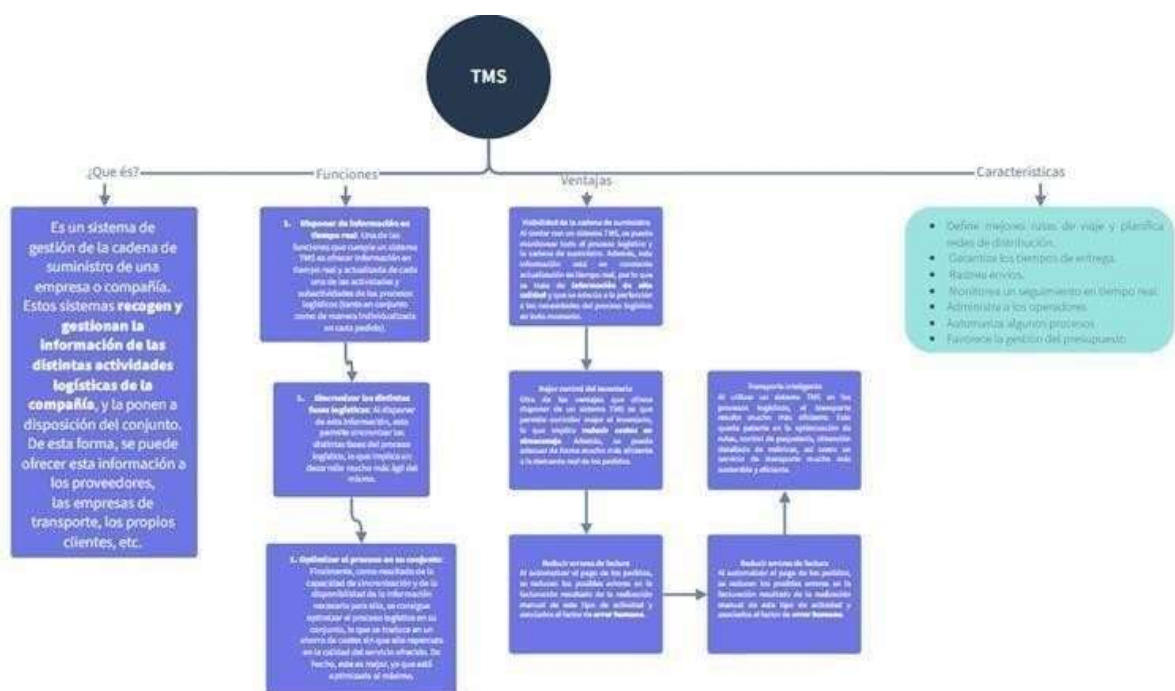
Figura 31.

Container.



“TMS” (Transportation Management System).Figura 32.

TMS Transportation Management System. ²



² Nota:

<https://app.moqups.com/P6oiPleyMUlwJgOIZXW9OUOA8RblBBem/view/page/af3aeb4c>

Figura 33.

Mapa Conceptual "TMS" Transportation Management System.

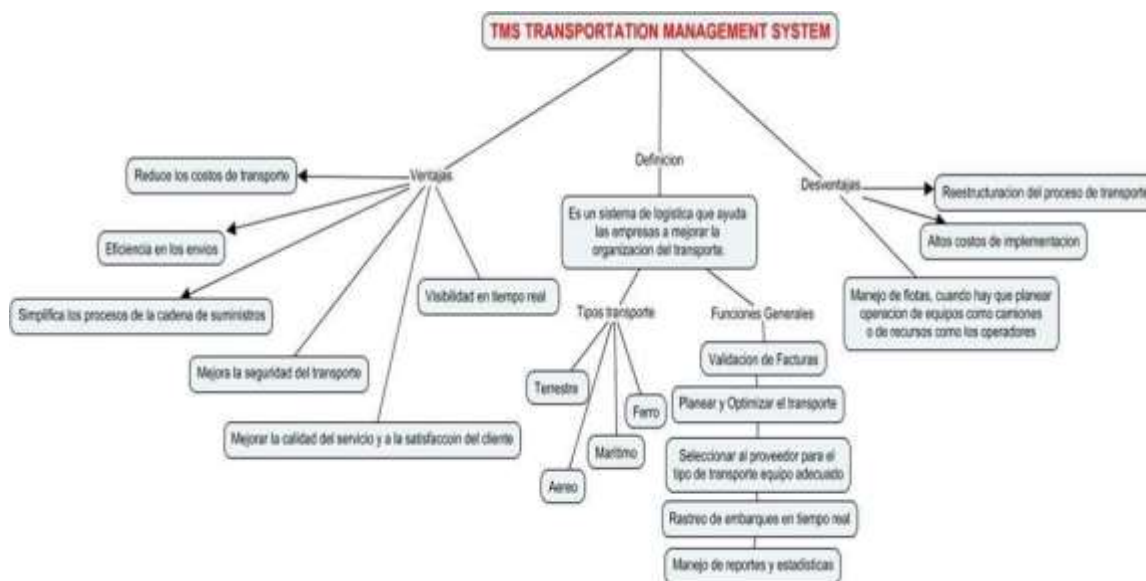
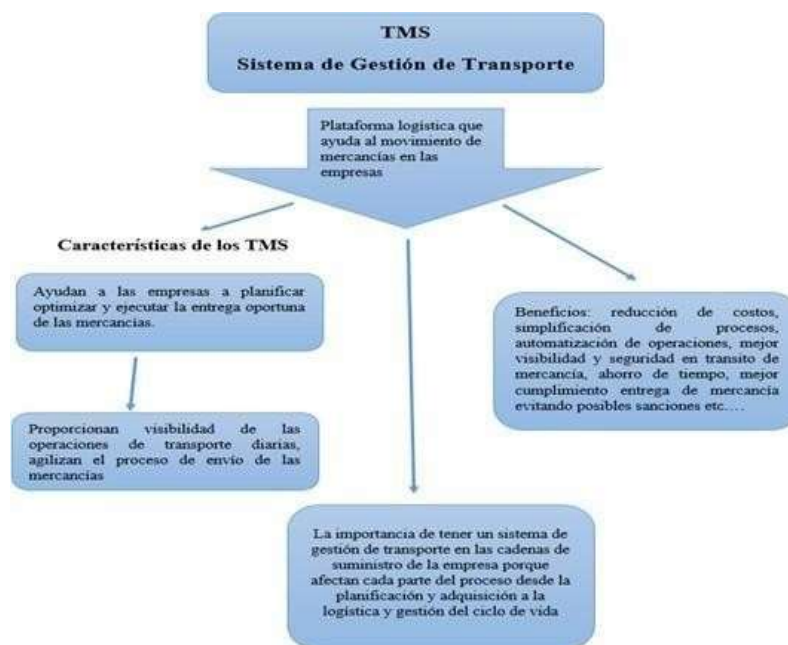


Figura 34.

TMS Sistema de Gestión de Transporte.



Proponer una Estrategia de Aprovisionamiento para una Empresa.

La planificación del abastecimiento es un proceso de optimización que consiste en identificar las necesidades reales en un período (generalmente anual) y programar la reposición de las tiendas (en cantidad y según un cronograma) para generar los menores costos posibles a la empresa. Es por lo anterior que es necesario crear una política de abastecimiento de stock, Realizando una programación de datos y tareas específicas en un tiempo determinado.

Teniendo en cuenta lo anterior el instrumento que se utilizara para realizar estas consultases una entrevista al personal de aprovisionamiento de la compañía, este instrumento tiene fines académicos la divulgación de la información está prohibida para su distribución. **(Ver**

Anexo 3. Entrevista Opción 1.)

Este tipo de preguntas y su enfoque permiten brindarnos una perspectiva del proceso logístico que se está estudiando (aprovisionamiento). Esto incluye los proveedores, la planificación y/o estimación de pedidos, los tiempos que se emplean y que juegan una variable muy importante dentro del proceso, entre otros ítems importantes.

Figura 35
Entrevista Opción

 Formato de Entrevista		Versión: 01_23_01 Formato: FTO_23_01			
Fecha:					
N° de formularios:					
Información Básica					
Información de la compañía (a que se dedica)					
Tiempo laborando dentro del área					
Cargo actual					
Área de trabajo					
Cantidad de empleados en el área					
Cliente					
**Responda las siguientes preguntas donde 1 es la puntuación mas baja y 5 es la puntuación mas					
Evaluación	1	2	3	4	5
La empresa cuenta con n sistema de aprovisionamiento					
Puntualidad en las entregas					
Calidad de partes/articulos/materiales/productos					
Cuentan con pronosticos de demandas					
Cuentan con un stock					
La empresa (proveedores) cuenta con buena reputación					
Se realiza un pronostico de demanda					
Se cuenta con procedimiento para evaluar, seleccionar y escoger los proveedores					
Se tiene estabilidad una periodicidad para realizar los pedidos					
Se cuenta con un procedimiento en caso de que los inventarios no cumplan o esten completos					
Nivel de experiencia del personal de soporte tecnico					

Análisis de la Información

La anterior entrevista realizada permite identificar múltiples canales de comunicación entre los clientes y proveedores esto se debe a la evaluación y los criterios de selección para escogerlos mismos como lo son. calidad, cumplimiento de contrato y tiempos establecidos.

También se realizan pronósticos de demanda con el fin de planificar el inventario y así no poder tener faltantes y tampoco sobrantes en exceso, lo que es conocido como stock.

Revisando todo lo anterior, se puede evidenciar que han presentado problemas en el proceso de aprovisionamiento, aunque no son con frecuencia, generaron sobrecostos, lo que han representado pérdidas y/o disminución de la utilidad.

Estrategia de Aprovisionamiento

La estrategia para aplicar teniendo en consideración las variables, inconvenientes y el tipo de producto manejado por la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S es el inventario ABC. Este es una metodología que tiene como fin segmentar productos dándole más ponderación a los productos más importantes.

Además, este método no solo clasifica a los productos, sino también a los proveedores, esto según el volumen de compras que son realizados en definidos intervalos de tiempo. El ABC, tiene como principio base el Pareto, y para explicar su aplicación a los proveedores se tiene a continuación:

Tipo A: Esta para aquellos proveedores que representan hasta el 80% de las compras de materia prima que emplea la empresa.

Tipo B: Aquí se encuentra el 15% de los proveedores y las compras realizadas a los mismos. Tipo C: En este inciso se encuentra el restante de los proveedores.

Ahora llevando de manera más general este método y aplicándolo a la gestión de aprovisionamiento, se tiene que se clasifican de la siguiente manera:

Tipo A: Se refieren a aquellos artículos que en el almacén ocupan 20%, pero que representa un valor entre 60 a 80% del total de las existencias.

Tipo B: Son menos relevantes con respecto a las de tipo A, pero aun así deben seguir siendo controladas. Estas representan regularmente 30% de almacén, y 15% del total de existencia.

Tipo C: Son las que tienen menos relevancia para el aprovisionamiento. No requieren de un control específico. Suelen representar 10% del almacén, y regularmente 50% del total en la empresa.

Se hace este tipo de clasificación, puesto que el objetivo principal es darle la importancia que compete a cada tipo de artículo y/o materia prima adquirida, para así llevar un correspondiente control, y no haya problemas en stock. Esto mejora considerablemente el inventario.

La manera en que podemos aplicar en la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S este método de ABC se describirá a través de los siguientes y generalizados pasos:

Se deben organizar los artículos de manera descendente según su valor, tomando como punto de partida las existencias, las ventas y el valor de la inversión.

Se calcula el porcentaje que tiene cada artículo con respecto al total de la inversión.

Se debe calcular la inversión acumulada relacionada al stock, esto se refiere al total de las existencias en inventario.

Calcular el porcentaje de inversión acumulada.

Para segmentar cada producto usamos el criterio de clasificación por precio o costo unitario.

En la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S. hacemos un inventario con criterio de clasificación por precio o costo unitario, que a continuación lo presentamos:

Tabla 3.*Clasificación de artículos.*

Artículo	Costo Unitario promedio por metro				Promedio	Cantidad disponible	Consumo promedio
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre			
					\$		
Seda	\$130,000	\$130,000	\$132,800	\$132,800	131,400	15	32
Lino	\$15,000	\$15,000	\$15,300	\$15,500	\$ 15,200	30	55
					\$		
Lana	\$150,000	\$150,000	\$151,300	\$151,300	150,650	10	28
Algodón	\$14,500	\$14,500	\$14,500	\$14,800	\$ 14,575	40	60
Poliéster	\$8,300	\$8,400	\$8,400	\$8,500	\$ 8,400	50	70
					\$		
Lino paño	\$190,000	\$190,000	\$190,000	\$192,000	190,500	10	25
Hilo x 2000	\$7,300	\$7,300	\$7,500	\$7,500	\$ 7,400	100	150
Botones x 500u	\$4,000	\$4,000	\$4,300	\$4,500	\$ 4,200	230	350
Etiquetas x 500u	\$1,500	\$1,550	\$1,550	\$1,550	\$ 1,538	120	190

Con el promedio calculado ordenamos los artículos de mayor a menor:

Tabla 4.

Artículos de mayor a menor.

Artículo	Promedio
	\$
Seda	131,400
	\$
Lino	15,200
	\$
Lana	150,650
	\$
Algodón	14,575
Poliéster	\$ 8,400
	\$
Lino paño	190,500
Hilo x 2000	\$ 7,400
Botones x 500u	\$ 4,200
Etiquetas x 500u	\$ 1,538

Multiplicamos el número de artículos por los porcentajes y aplicamos el 20%, 30% y 50% para A, B, y C respectivamente.

ZONA A: $9 * 20\% = 1,8$ artículos

ZONA B: $9 * 30\% = 2,7$ artículos

ZONA C: $9 * 50\% = 4,5$ artículos

Figura 36

Clasificación ABC Septiembre a diciembre 2022.



Instrumento para Realizar Evaluación y Selección de Proveedores

Es de vital importancia para toda compañía asociarse con el proveedor más adecuada en fin que cumpla los requerimientos y necesidades de este teniendo en cuenta criterios de calidad, responsabilidad, comunicación y transparencia para poder cumplir con los requerimientos y necesidades del cliente, Es por esta razón que se propone el siguiente método de evaluación y selección de proveedores:

Tabla 5.

Clasificación ABC Septiembre a diciembre 2022.

Criterio de evaluación		
Calificación	Puntaje	Resultado de la evaluación para el proveedor
Excelente	4.5 a 5	Cumple
Bien	3.7 a 4.4	Cumple
Regular	3.0 a 3.4	Cumple
No cumple	menos de 3.0	No cumple

Después de haber determinado las calificaciones de los proveedores, se realizó un formato que permitirá determinar donde se realizará la evaluación. **(Ver Anexo D. Evaluación de Proveedores).**

En el Excel compartido, se encuentran las fórmulas que promediarán el puntaje del proveedor y posteriormente se afirmará si cumple o no con lo establecido. Lo ideal sería que cada proveedor se mantenga como mínimo en el criterio de “bien”.

Ahora, se compartirá la selección de proveedores y su respectivo instrumento para tomar la debida decisión.

Tabla 6.

Criterio de Evaluación de Proveedores.

Criterio de evaluación		
Calificación	Puntaje	Resultado de la evaluación para el proveedor
Excelente	4.5 a 5	Cumple
Bien	3.7 a 4.4	Cumple
Regular	3.0 a 3.4	Cumple
No cumple	menos de 3.0	No cumple

Las calificaciones con respecto a la evaluación manejan los mismos rangos establecidos.

Figura 37*Selección de Proveedores.*

Selección de proveedores			Versión:
Nombre del proveedor:			Fecha:
Número de contrato:			
Factor	Criterio	Calificación	
Referencias	Reputación por parte de los clientes	Excelente	
		Bien	
		Regular	
		No cumple	
	Tiempo de experiencia	Excelente	
		Bien	
		Regular	
		No cumple	
Calidad y costos	Calidad de los bienes o servicios brindados	Excelente	
		Bien	
		Regular	
		No cumple	
	Precios ofrecidos	Excelente	
		Bien	
		Regular	
		No cumple	
Tiempos y tecnologías	Tiempo de entrega estimado	Excelente	
		Bien	
		Regular	
		No cumple	
	Infraestructura, tecnología y redes de distribución	Excelente	
		Bien	
		Regular	
		No cumple	

Al igual que en la hoja que se encuentra en Excel con el nombre de evaluación, la selección posee un promedio calculado, el cual permite escoger el mejor o los mejores proveedores posibles según los criterios estipulados.

Figura 38

Ficha de Evaluación a proveedores.

FICHA DE EVALUACION A PROVEEDORES					
Fecha:			Realizado por:		
Evaluacion N°:			funcion:		
Informacion del proveedor					
Nombre de la empresa:			Tipo de empresa:		
Direccion de la empresa:			Telefono:		
Ciudad:			Fax:		
Cantidad de empleados:			Cantidad de locales:		
Cantidad de vendedores:					
Evaluacion de Proveedores	1	2	3	4	5
Cumplimiento de los tiempos de entrega					
Calidad de componentes/productos/materiales					
Calidad Global de componentes/productos/materiales					
Calidad del servicio prestado					
Precio competitivo					
Competitividad de las condiciones					
Solvencia					
Situacion financiera general					
Experiencia del personal Tecnico					
Nivel de expericencia del personal de soporte tecnico					
Cuenta con planes de productividad					
Implementacion de proceso de mejora continua					
Incidentes de calidad reportados por sus clientes					
Plan de transporte					
Total Columnas					
Total:					

La ficha anterior se utilizará para evaluar el desempeño de los proveedores con que se trabaja o con los que se planea trabajar. Se debe aplicar el más grande factor de evaluación a cada elemento que se evalué (siendo 5 el mayor), una vez la evaluación haya terminado se debe hacer la suma de cada columna del ítem evaluados, se debe sumar el resultado de todas las columnas para obtener el resultado. Se debe comparar el resultado de los diferentes proveedores evaluados, El que tenga un mayor puntaje será el proveedor con el cual se realizara la cotización.

Identificarlos Beneficios al Implementar Estrategias de DRP Y TMS.

La empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S. conoce que tener una estrategia de distribución es vital para entregar el producto al cliente final por lo tanto se adapta a los dos tipos de distribución:

Distribución Indirecta: Esta se encuentra con varios intermediarios, operando desde su puntode venta central.

Distribución Directa: La empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S. vende sus productos directamente al cliente final. También maneja dos canales de distribución los cuales son:

Canal de Distribución Corto: En este se encuentra la organización, la tienda de venta y el cliente final, en el cual solamente sería un intermediario para la organización.

Canal de Distribución Largo: En este se encuentra la organización, el distribuidor (mayorista), las diferentes tiendas de venta y el cliente final, tomando como dos intermediarios.

¿Debería la Empresa Animar a sus Clientes a Utilizar Servicios de Embarque Directo?

La empresa dentro de la expansión que quiere llevar a cabo es indispensable considerar este tipo de servicios con el fin de generar una mayor eficiencia y control en los tiempos de la entrega por lo tanto si debiese tener esa estrategia, al mismo tiempo que se puede compartir los costos con los transportistas o distribuidores, evitando de esta forma tener que pagar por un almacenamiento temporal, lo que le, de esta forma debe tener permite ser más rentable presente que el embarque directo no es algo nuevo, y que ayuda a la competitividad de la empresa.

La entrega directa consiste en la transferencia de flujos físicos directamente entre proveedores y puntos de venta o, al menos, minimizar o modificar las etapas intermedias

(Bowersox, Closs y Cooper, 2008). Esta estrategia es prometedora en términos de costos y demoras, ya que elimina los costos de manejo y las demoras asociadas con los centros de distribución.

La entrega directa es una alternativa especialmente interesante para determinadas líneas de productos con criterios relacionados con la importancia de los plazos de entrega, la estacionalidad, el conocimiento de la demanda final, el valor y la urgencia. Cada uno de estos criterios debe ser revisado. Los productos marcados con una fuerte tendencia de moda donde sus valores decaen bruscamente con el tiempo son buenos candidatos para el drop shipping. En este caso, es esencial que la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios anime a todos sus clientes en la utilización del embarque directo, que no solo se lleve con algunos si no con todos sus clientes, ya que el tiempo de entrega corto es importante y puede marcar la diferencia.

También es importante tener conocimiento de la demanda final ya que es un criterio importante. Por ejemplo, si la empresa no conoce la asignación de demanda para cada una de sus tiendas, no puede implementar el envío directo. Para productos costosos, la entrega directa es una estrategia interesante porque ayuda a reducir los costos de almacenamiento al reducir los plazos de entrega. Por supuesto, siempre que el almacenamiento no se transfiera simplemente de los centros de distribución a las tiendas y para el caso cuando los productos se agoten, la entrega directa puede reducir el tiempo necesario para remediar la situación.

¿Es el Cross-Docking una Estrategia Realmente Viable para la Distribución de Productos de la Empresa?

Si la empresa puede acelerar sus envíos y evitar de esta manera el costo del almacenamiento de sus productos, lo que permite en su cadena de suministro una mayor eficiencia como productividad, la reducción de sus costos que se relacionan con el almacenaje,

como del inventario y la agilidad de su talento humano, maneja de forma adecuada la mercancía como suclasificación, cumple con los tiempos de entrega, lo que le permite tener indicadores de gestión para su medición, una actualización y disponibilidad de la mercancía, al tener una reducción de

personas, logra también tener una reducción de errores dentro de la cadena de suministro y abastecimiento.

También se puede aprovechar el cross-docking dentro de la empresa, porque se trabaja con flujos logísticos sujetos a descuentos, rebajas o promociones. utilizando esta forma de organización para agilizar el proceso de preparación de pedidos en su centro logístico. Ya que el cross-docking permite aumentar la rentabilidad de la logística de almacenamiento.

El cross-docking ahorra espacio. Si bien una empresa debe reservar espacio en su almacén para controlar y empacar los productos recibidos, este método brinda la oportunidad de liberar espacio en los estantes y así reducir los costos de almacenamiento. El cross-docking reduce el número de operaciones logísticas, así como la manipulación de las cargas, porque se conservan la descarga, el embalaje de los distintos pedidos, el control de calidad y el envío de los productos, pero se eliminan todas las etapas intermedias como el almacenamiento o el picking.

También minimiza cualquier riesgo de daño a la mercancía. Cabe señalar que la implementación del cross-docking en la logística contribuye a mejorar la productividad del personal involucrado.

Esta práctica promueve tiempos de entrega más rápidos y una Cadena de Suministro más ágil: simplificar el método de entrega tradicional ahorra tiempo durante el envío de productos. La empresa ofrece así un mejor servicio a sus clientes. El cross-docking es una buena oportunidad para reducir la huella de carbono de la Cadena de Suministro, ya que este proceso ahorra energía

relacionada con el transporte de mercancías fuera y dentro del almacén. La gestión del suministro se vuelve entonces más ecológica. Finalmente, cuando el cross-docking se implementa de manera eficiente, los centros de distribución y almacenes logran reducir el tiempo requerido para realizar ciertas operaciones, lo que promueve una mejor rentabilidad.

¿Qué Estrategia de Distribución es la más Apropriada para los Negocios de la Empresa?

La empresa debe optar por una estrategia de distribución intensiva, tener la capacidad de gestionar a través de muchas tiendas sus productos con el fin de aumentar la rotación de sus inventarios, a través de un seguimiento constante de los puntos estratégicos que le conviene más a la organización, con ella logra aumentar el reconocimiento de la marca, así como la lealtad, mejora las ventas, por ende sobrepasa el punto de equilibrio teniendo márgenes de utilidad, lo que le permite tener una disposición para asegurar la venta.

Con esta estrategia se logra llegar al mayor número de consumidores en la distribución de los diferentes artículos que produce la empresa, no se cuenta con un perfil concreto de consumidor lo que no significa que exista un cliente potencial si no que el fin es tener mayor número de usuarios dónde lo que importa es satisfacer las necesidades de todos los clientes, se utilizan todos los canales de ventas.

Dentro de las ventajas se encuentra que al existir más puntos de venta existe una gran posibilidad que más consumidores lo puedan comprar, se posiciona la marca ya que los consumidores sabrán quienes somos ya que nos van a ver en todas partes, el referido es muy importante ya que nuestros consumidores van a hablar a otros de lo fácil que es conseguirlo por los diferentes puntos de venta que existe.

¿Cómo se Puede Beneficiar la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución?

La empresa debe tener presente que entre más puntos de ventas pueda tener sus productos, será mayor las ventas, siempre contando con canales de distribución monitoreados, ya que la empresa puede aunar estrategias para no perder el control, crear una imagen en la mente del consumidor le permitirá mantenerse en el mercado, la empresa tiene varios segmentos del mercado por lo tanto es más fácil llegar a un gran volumen de consumidores ya que los artículos

van a estar disponibles en las tiendas pequeñas y las grandes cadenas de almacenes logrando una mayor cobertura ampliando que sea visible y de ésta manera hace que sea más fácil que el consumidor puede obtener el producto cuándo lo necesite.

Mapa conceptual Distribution Requirements Planning DRP.

Figura 39

DRP (Distribution Requirements Planning).

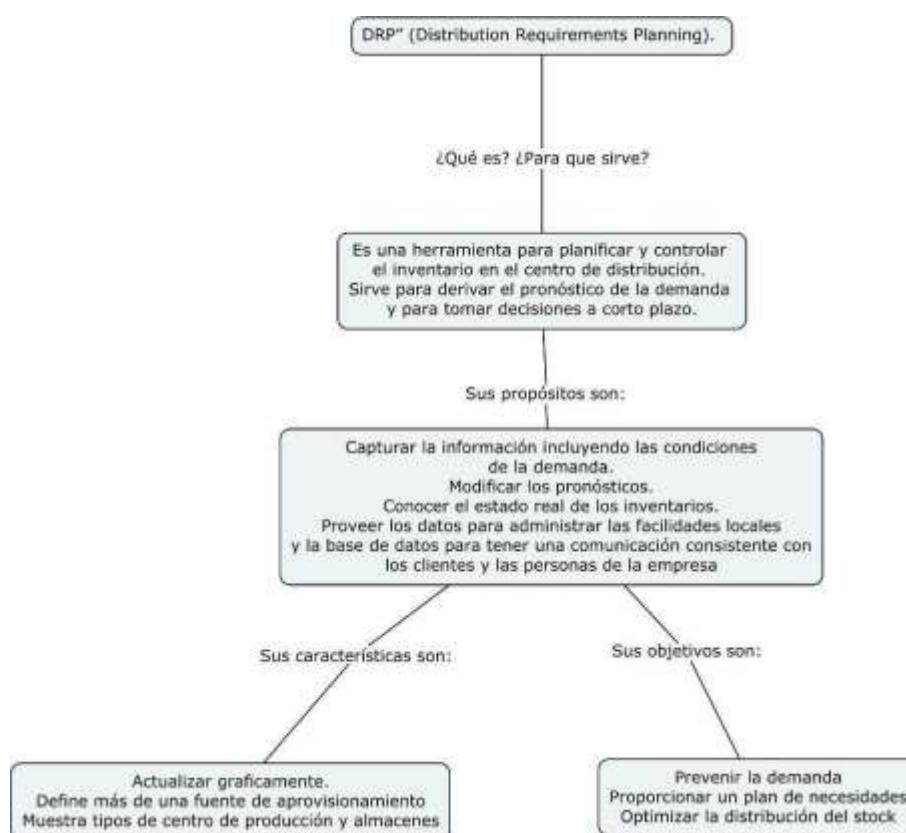
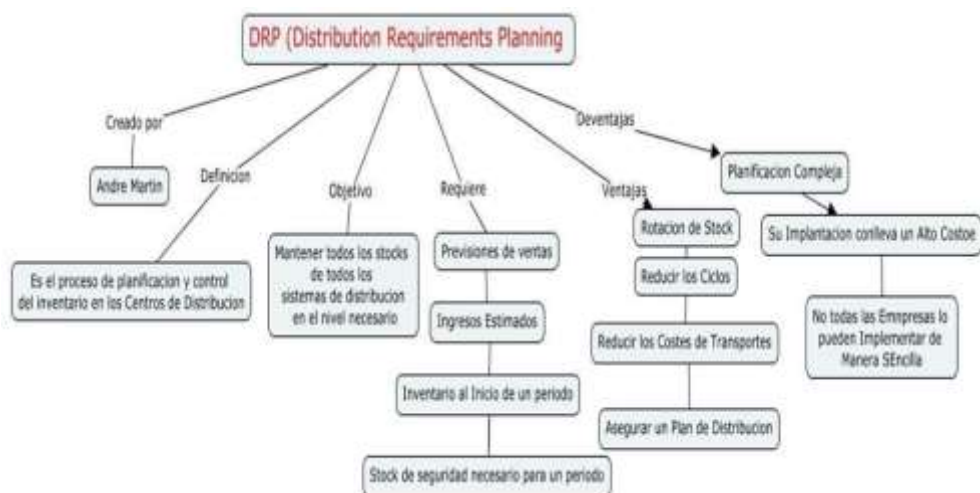
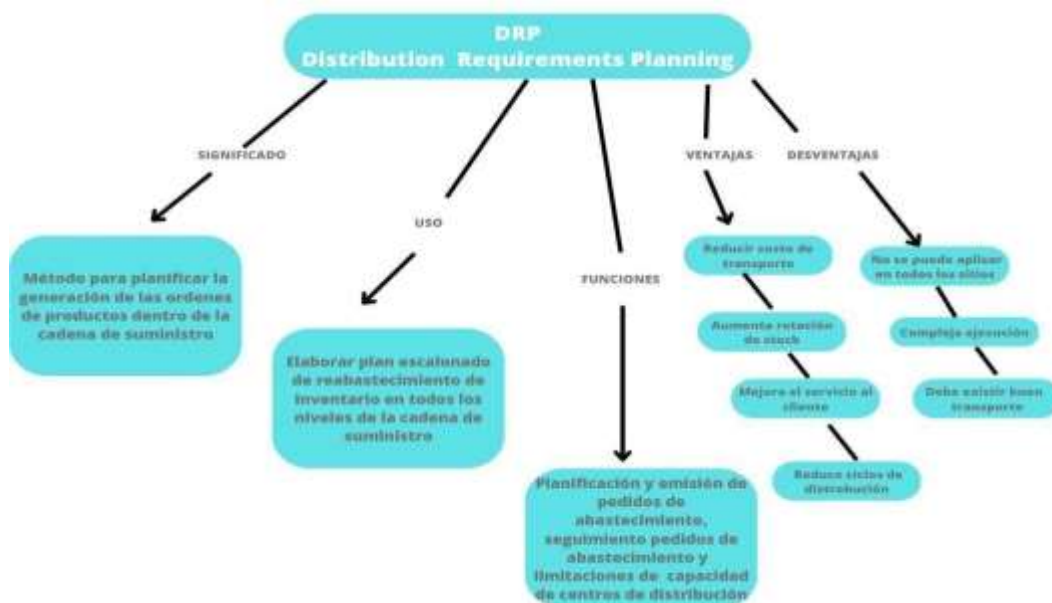


Figura 40

DRP (Distribution Requirements Planning).

**Figura 41**

DRP (Distribution Requirements Planning).



Ventajas y Desventajas de aplicar el DRP

Ventajas

1. Asegurar un plan que sea de distribución.
2. Aumenta la rotación de los inventarios.
3. Reduce los ciclos.
4. Mejora la atención y servicio del cliente.
5. Reduce los costos del transporte.
6. Equipa automáticamente el almacén.
7. Reduce la obsolescencia.

Dentro de las ventajas identificadas se logra ver que tras la implementación del sistema en la empresa se lograrían ser entra a ser partícipes en las grandes industrias, debido a que la implementación los beneficios obtenidos ayudarían a que los costos de inventarios no se eleven, se reducen los tiempos muertos, se mejora el servicio al cliente y en especial se abren nuevos mercados, los que ayudaran a impulsar la marca y a la empresa. Internamente se verá una mejora dentro del proceso logístico y de distribución en áreas de almacenamiento.

Desventajas

1. Su implantación conlleva a un alto coste en la empresa.
2. Su planificación es compleja por lo que puede generar errores.
3. No todas las empresas pueden implementarlo de la forma sencilla.
4. Tiene una tecnología avanzada que puede ser confundible para quienes laboran en la empresa.

Dentro de las desventajas identificadas al implementar el DRP (Distribución RequirementsPlanning) a la empresa Bendita Seas Ropa y Accesorios son:

Inversión alta de dinero, dado que la empresa se encuentra en crecimiento y expansión implementar este tipo de estrategia conllevaría a una inversión muy elevada que al largo plazo generara mejoras en el proceso y en la disminución de los costos en los inventarios de la empresa. Esta clase de estrategia se podría considerar implementarla a largo plazo cuando la empresa haya alcanzado un mayor nivel de madurez.

En segunda medida se cuenta con la capacitación, entrenamiento y conocimientos que se deben de tener al momento de realizar todo el proceso de implementación. Para este caso uno de los recursos más importantes para tener en cuenta es el tiempo y la curva de aprendizaje que conlleva la implementación.

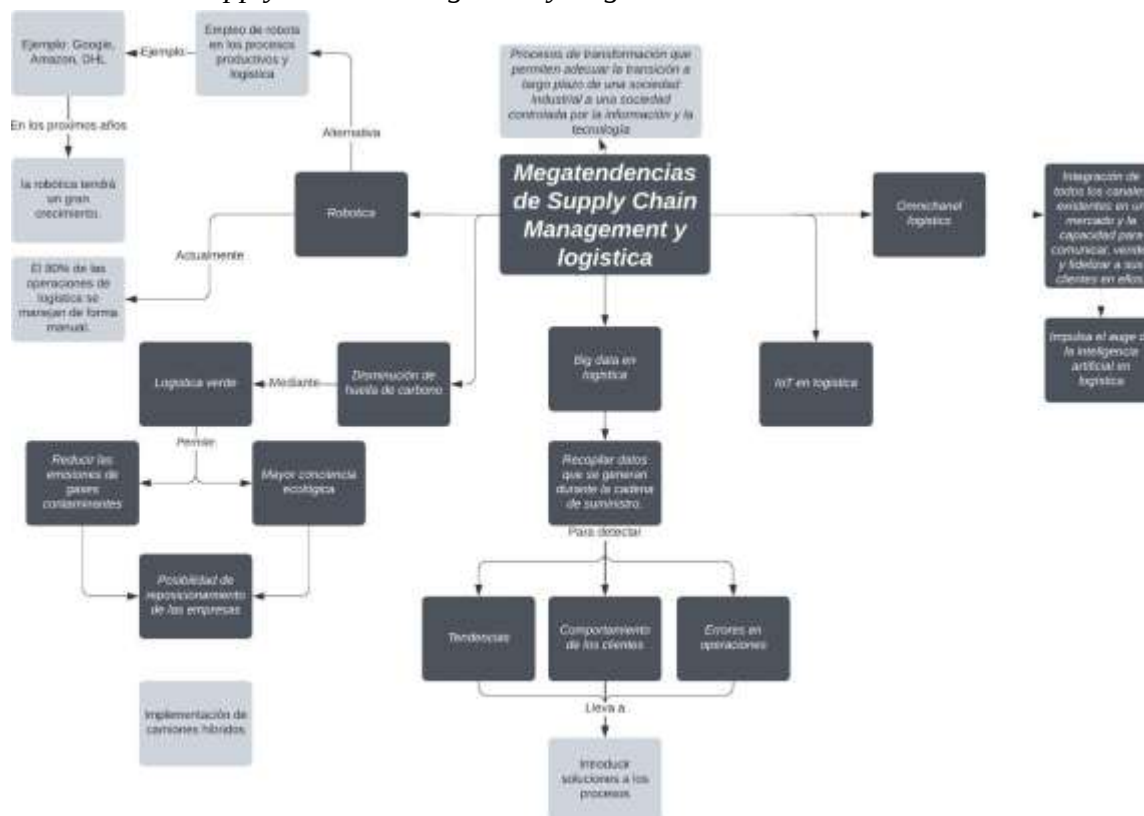
Una tercera desventaja sería la implementación de las nuevas tecnologías y el espacio físico requerido para esto; como bien se sabe esta clase de sistemas requiere en muchas ocasiones cambios de Layout, ampliación de los espacios de almacenamiento, e intervención tecnológica (compra de equipos, máquinas, etc.).

Identificar las Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística.

Elaborar un mapa conceptual relacionado con el tema “Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística”

Figura 42

Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística.



Enlace:

https://lucid.app/lucidchart/62d88e01-cfdd-4b24-b6ac-59402eee2e41/edit?viewport_loc=-288%2C-20%2C2998%2C1381%2C0_0&invitationId=inv_8e5299bd-ae15-450a-b880-9ff1e8959eae

Factores Críticos que Afectan la Implementación las Mega Tendencias de Supply Chain ManagementyLogística en Colombia.

La gestión de la cadena de suministro nunca ha sido simple, pero los últimos veinte años han traído desafíos que las generaciones anteriores de profesionales de la gestión de la cadena de suministro no podrían haber anticipado. Desde las dificultades económicas hasta la disrupción digital, incluido el surgimiento del comercio electrónico y el análisis de pronósticos, las estrategias globales de logística y cadena de suministro son muy diferentes de lo que eran al comienzo del milenio.

Aunque la gestión de la cadena de suministro ha evolucionado con los avances tecnológicos, las necesidades de los procesos de gestión de la cadena de suministro continúan creciendo. Las soluciones de la cadena de suministro requieren expertos inteligentes y audaces que utilicen las últimas tecnologías para ejecutar estrategias efectivas.

La implementación de las mega tendencias en las empresas colombianas puede suponer cambios significativos de manera rápida promoviendo procesos eficientes y óptimos a nivel de logística. Esto permitirá que las empresas se reposicionen en el mercado satisfaciendo las necesidades de los clientes con productos de mejor calidad y en los tiempos requeridos.

Como se menciona en el mapa conceptual, las mega tendencias más importantes van ligadas al desarrollo e implementación de nuevas tecnologías en el campo de la logística, como, por ejemplo, la implementación del big data, IoT, robótica y procesos sostenibles que permitan disminuir el impacto al medio ambiente.

Uno de los factores más importantes que dificulta la implementación de las mega tendencias en Colombia es que esta depende tecnológicamente de otros países. Pues al ser un país en desarrollo, su atraso tecnológico no les permite a las empresas avanzar en la implementación

de estas (Robótica, inteligencia artificial, Big data, entre otros), ya que contar con las nuevas tecnologías representa una inversión mucho más grande y la mayoría de las empresas no cuentan con la capacidad financiera para importarlas. Es por esto, que la capacidad financiera de las empresas representa también un factor importante. Solamente en el caso de las empresas grandes de nuestro país o multinacionales que cuentan con el recurso para implementaren sus áreas robots y tecnología avanzada pueden conseguir el material y recurso humano capacitado para poder implementar los diferentes sistemas.

Las regulaciones del gobierno pueden ser un obstáculo importante para la implementación de mega tendencias en las empresas. Es importante que las empresas comprendan y cumplan con todas las leyes relevantes, incluidas las regulaciones sobre privacidad y seguridad de la información.

Por otra parte, en el país hace falta mayor búsqueda de soluciones para ecologizar las practicas; es decir la implementación de una logística verde quien responde a problemas ambientales importantes, pero también a las expectativas cada vez más fuertes de los consumidores afectados por el cambio climático. Además, las autoridades, deberían endurecer aún más la normativa en este ámbito. Y al invertir en soluciones logísticas sostenibles, las empresas se equiparían más para hacer frente a los aumentos en los precios del combustible y la energía.

La logística sostenible tiene como objetivo reducir la huella ecológica de sus tareas, como las emisiones de CO₂, la contaminación acústica y los accidentes. En este sentido, los proveedores de logística deben buscar un equilibrio entre el crecimiento financiero, la protección del medio ambiente y la salud pública. El calentamiento global afecta a casi todos los aspectos de la vida debido a las graves consecuencias climáticas provocadas por las emisiones de dióxido de

carbono.

Otros factores importantes para tener en cuenta que han afectado las cadenas de suministro en Colombia son la pandemia de COVID-19, El atasco del canal de Suez y la guerra en Ucrania.

Estos han ocasionado una gran transformación de la logística como inestabilidad económica, escasez de materias primas y componentes, escasez de mano de obra, cierre de puertos, el aumento de los costos del combustible y otros factores están ejerciendo una enorme presión sobre las cadenas de suministro no solo en Colombia también a nivel mundial.

La poca inversión en las redes de transporte y la movilidad también afecta la cadena de suministro lo que ocasiona que los tiempos de espera en la distribución se hagan más extensos, afectando el proceso de logística.

Para muchas empresas, este momento difícil es una prueba obvia de supervivencia, ya que estos sucesos han permitido revelar nuevas necesidades en las cadenas de suministro. Hoy en día, cada vez más empresas desean anticiparse activamente a los problemas potenciales, en lugar de simplemente reaccionar ante ellos, y así volverse más flexibles y resilientes ante eventos imprevistos. Por lo tanto, es crucial analizar y seguir las últimas tendencias en las cadenas de suministro. Los cambios son necesarios e inevitables para mantenerse por delante de la competencia.

Conclusiones

Durante el desarrollo de la propuesta de implementación del Supply Chain Management y Logística dentro de la empresa propuesta Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S se han obtenido diferentes resultados entre ellos tenemos conocer las estrategias requeridas para la implementación efectiva dentro de una cadena de distribución logística en una empresa, la elaboración de planes de acción tras la implementación del supply Chain management y logística en la empresa caso de estudio, la ejecución y planteamiento de un nuevo Layout que facilite el flujo del proceso en las zonas de almacenamiento de materiales [materias primas, producto en proceso y producto terminado]. Todo esto teniendo en cuenta las estrategias planteadas a lo largo del proyecto de implementación. También cabe resaltar los conocimientos adquiridos tras la implementación de estos en la empresa caso de estudio ya que al realizar un análisis de la situación actual en la que se encontró la empresa caso de estudio versus las mejoras propuestas definidas a través de las fases del proyecto; se logra ver como se logra optimizar el proceso interno logístico y de almacenamiento dentro de la cadena de suministros.

La implementación eficiente de los procesos logísticos y la gestión de la cadena de suministro son esenciales para el éxito de una empresa en tiempos de crisis y en la maximización de la rotación y la relación con los proveedores. También puede mejorar el servicio al cliente al garantizar que los productos necesarios estén disponibles en el lugar correcto en el momento correcto. Tras identificar las ventajas y desventajas aplicadas en las diferentes estrategias se puede observar el comportamiento de estas sobre la empresa caso de estudio y como estas pueden influir de forma positiva o negativa. Dichas estrategias también nos enseñan un panorama claro del funcionamiento de la empresa y como este se maneja.

Al ver los diferentes análisis realizados con los métodos planteados en las diferentes fases

del proyecto se logra ver tras la implementación de cada fase como la empresa caso de estudio va encaminándose hacia la mejora continua y mejorando sus procesos internos de logística.

Tras la implementación de las mejoras planteadas el cambio de Layout logra mejorar el flujo interno del proceso. Permitiendo mejorar los tiempos muertos, identificar inventarios y stock, mejorar los flujos de ayuda y garantizar la disminución de espacios muertos. Garantizando las condiciones de seguridad y ergonomía en los puestos de trabajos; Todas estas mejoras permitieron que el flujo de materias sea más rentable dentro del área de almacenamiento de la empresa caso de estudio Bendita Seas Ropa y Accesorios S.A.S.

También la presente actividad pude realizar un estudio y anteriormente realizados pude adquirir un mayor dominio de los conocimientos previamente establecidos en el curso de diplomado, a su vez pude conocer y evaluar todos los procesos y factores claves que se manejan en el inicio y fin de una cadena de suministro, analizando lo anterior pude dar a conocer nuevas estrategias de implementación que se deben realizar en la compañía con el fin de mejorar factores económicos y así lograr que la compañía genere una mayor productividad en el mercado.

Con lo anterior se busca crear canales de Logística y cadena de suministro necesarios para el crecimiento de la empresa, mitigando el riesgo de amenazas que puedan surgir, y al mismo tiempo influir en los objetivos del mercado y la innovación.

A su vez pude realizar la implementación de estas mega tendencias pueden ser abordados por un consultor que construya soluciones prácticas para dicha implementación, como también se puede hacer tratamientos de ejecución modificable a los procesos industriales de las entidades colombianas. En el desarrollo del curso conocí lo relacionado con la gestión en la cadena de suministro desde el aprovisionamiento de la materia prima hasta la distribución de manera eficiente a los clientes para poder aplicarlo a cualquier empresa y con esto poder reducir los

costos y poder generar mayor rentabilidad.

Por medio de este trabajo se logró conocer de manera clara y precisa la importancia que tiene la implementación de los diferentes procesos logísticos en todas las organizaciones, ya que hoy día contar con un diseño de cadena de suministro eficiente puede llevar al éxito a una empresa, generando buenas estrategias en tiempos de crisis, así como una mayor rotación a pesar de los desafíos de producción y logística. Con una gestión eficaz de la cadena de suministro; las empresas pueden acceder a interfaces de entrega alternativas, al analizar la información detallada sobre la disponibilidad y demanda de mercancías de proveedores. La sincronización de los flujos de información y los bienes entre empresas no solo fortalece la capacidad de una empresa para adaptarse a las condiciones flexibles del mercado también a mejorar la relación con los proveedores mediante el uso de software especializado para el intercambio de información y datos que mejore el control, la calidad de las relaciones, la puntualidad de los suministros, el control y la gestión de inventario. También La gestión de cadena de suministro puede mejorar el servicio al cliente coordinando todos los segmentos del SCM, ya que tiene la capacidad de garantizar la satisfacción del cliente al garantizar que los productos necesarios estén disponibles en el lugar correcto en el momento correcto. Al aumentar los niveles de satisfacción del cliente, las empresas pueden retener y mejorar la lealtad del cliente.

Bibliografía

Allscandcargo. (15 de febrero de 2021). Ventajas del transporte Terrestre. Obtenido

de: <https://www.allscandcargo.com/noticias/transporte-terrestre-ventajas-y-desventajas/>

APICS Supply Chain Council. (2015). SCOR Quick Reference Guide. Versión 11.0.

<http://www.apics.org/docs/defaultsource/scnonresearch/apicssccscorquickreferenceguide.pdf>

Ballou, R. H. (2004). logística: Administración de la Cadena de Suministros. México.

Recuperadode:

https://laclasedotblog.files.wordpress.com/2018/05/logistica_administracion_de_la_cadena_de_suministro5ta_edicion-ronald_h-ballou.pdf

Bardo, J. (2020). Mf1004 Gestión De Proveedores: Coml0210 Gestión Y Control

DelAprovisionamiento (Spanish Edition). Independently published.

Bendita seas ropa y accesorios S.A. (2006). *quienes somos*. recuperado de:

<https://benditaseas.com/la-marca/>

Bendito Seco, V. (2021). SCOR MODEL y su aplicación en diferentes industrias.

Recuperadode: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/48790/TFM-I-2071.pdf?sequence=1>

Bowersox, D., Closs, D. & Stank, T. (2000). "Ten Megatrends That Will Revolutionize

SupplyChain Logistics". Journal of Business Logistics Vol. 21 No. 2. Recuperado de:

https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/5541/SCM_tendencias.pdf?sequence=1.

Burda, A. (). Challenges and Strategic Trends in Modern Logistics and Supply Chain Management.

Faculty of Tourism and Commercial Management. Bucharest, Romania.

Castellanos, R. A. (2009). Manual de gestion logística del transporte y distribución de mercancías. Bogotá, CO: Universidad del Norte. Recuperado de:

<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69792>

Corthesy, M. (2022). Le top 12 des logiciels CRM gratuits en 2022. Recuperado de:

<https://mondedumail.com/logiciels-crm-gratuits/>

Digital Guide IONOS, (2020). Modelo SCOR: definición y funciones. Recuperado de:

[https://www.ionos.es/digitalguide/online-marketing/vender-en-internet/modelo-scor/#:~:text=Soporte%20\(enable\)%3A%20Procesos%20que,datos%20de%20planificaci%C3%B3n%20y%20rendimiento](https://www.ionos.es/digitalguide/online-marketing/vender-en-internet/modelo-scor/#:~:text=Soporte%20(enable)%3A%20Procesos%20que,datos%20de%20planificaci%C3%B3n%20y%20rendimiento).

Esagono Energia. (04 de enero de 2023). Furgón Cerrado. Obtenido de:

<https://esagonoenergia.com/es/home-es/gastone-furgon-cerrado-con-plataforma-electrica-trasera/>

ESPINAL, A. C., & Montoya, R. A. G. (2009). Tecnologías de la información en la cadena de suministro. Dyna, 76(157), 37-48. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/pdf/496/49611942004.pdf>

Faena, L. (2021) Modelo SCOR: Qué es y cómo aplicarlo en la cadena de

suministro. Recuperado de: <https://www.trafimar.com.mx/blog/modelo-scor->

[que-es-y-como-aplicarlo-en-la-cadena-de-suministro](#)

Filser, M. des Garets, V.& Paché, G. (2020).Chapitre 6. Les enjeux de la distribution physique.

Dans : M. Filser, V. des Garets & G. Paché (Dir), la Distribution :Organisationetstratégie (pp.241-298)Caen :EMS Editions.

Gomez, J. M. (2010). *¿Qué sistema de gestión necesita su empresa?*

González, A. (2020). An inventory management model based on competitive strategy.

Ingeniare. Rev. chil. ing. vol.28 no.1 Arica mar.

Grupo del Banco Mundial. (2018). The Logistics Performance Index and Its Indicators

2018[herramienta de benchmarking en línea]. Recuperado de:

<https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

Guerrero, S. H. (2009). Inventarios: manejo y control. Bogotá, CO: Ecoe

Ediciones.<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69078>

Instituto Aragonés de Fomento. Price Water House Cooper. Manual Práctico de Logística.

https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=478c757ef7e3f646fcbbd1c277e5a330

Instituto Aragonés de Fomento. Price Water House Cooper. Manual de Almacenes.

https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=a52f7cc0713a48383d25677c1387dce3

Moati, P.& Volle, P. (2011). La montée en compétence marketing des distributeurs: modalités, défiset enjeux de management. *Management & Avenir*,47,189204.

[https://doi.org/10.3917/mav.047.0189.](https://doi.org/10.3917/mav.047.0189)

Molano, J. (2021). Mega tendencias en Supply Chain Management y logística.

Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=fry7ONyQ4hk>

OCATI S.A. (2 de 12 de 1998). OCATI S.A. Obtenido de:

<https://www.ocati.com/colombia/quienes-somos/>

Perrot, A. & Villemus, P. (2019). Outil 28. *Le Distribution Resource Planning* (DRP). Dans: A.

Perrot & P. Villemus (Dir), *La boîte à outils de la Supply Chain* (pp. 9293). Paris: Dunod.

Pinzón, B. (2005). Supply Chain Management. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10596/5646>

(2005). Los Procesos en Supply Chain Management. <http://hdl.handle.net/10596/5665>

Pinzón, B. (2005). Los Procesos en Supply Chain Management. ConocimientoÚtil

II. <http://hdl.handle.net/10596/5653>

Pinzón, B. (2005). Logística. Presentación. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10596/5682>

Pinzón, B. (2005). Inventarios. <http://hdl.handle.net/10596/5667>

Pinzón, B. (2005). Distribución. Presentaciones. <http://hdl.handle.net/10596/5666>

Rivas, H. J. L. (2020). Gestión de Compras Y El Proceso de Abastecimiento.

Editorial Académica Española.

Singh, A. (2022). Modelo de optimización de la cadena de suministro bajo

incertidumbre (Spanish Edition). Ediciones Nuestro Conocimiento.

Recuperado de: <https://www.ingenioempresa.com/analisis-abc/>

Torres, M.M. (2013). Transporte, Operadores y Redes. Obtenido de:

<https://www.editdiazdesantos.com/wwwdat/pdf/9788499696379.pdf>

Universidad UAL. (2023). *Estrategias de Distribución*. Obtenido de:

http://ual.dyndns.org/biblioteca/Estrategias_Distribucion_y_Precio/Pdf/Unidad_03.pdf

Valencia Correa, C. L., Ospina Tejada, J. W., Gaviria García, Y. V., Valencia Alzate, M., &

MolinaOssa, G. A. (2021). Propuesta en Supply Chain Management y Logística en la Compañía Nacional de Chocolates.

Anexos

Anexo A.

Información tomada LPI del banco mundial.

Años	Colombia	Venezuela	Análisis
2012	2.87	2.49	Venezuela ha sido líder con respecto a Colombia en el año 2012 y 2014, sin embargo, Colombia ha mejorado el índice del desempeño logístico con respecto a Venezuela, siendo más relevante en el año 2018, esto indica que Colombia ha tenido un avance dentro de su infraestructura como también dentro de la cadena de suministro.
2014	2.64	2.81	
2016	2.61	2.39	
2018	2.94	2.23	
Años	Colombia	Guatemala	Análisis
2012	2.87	2.8	Colombia tiene un mejor índice que Guatemala, se evidencia que el único año que disminuyó fue en el 2014 y 2016, pero Guatemala también tuvo un decrecimiento en el 2016 siendo mejor Colombia, por su parte Colombia ha adoptado nuevas estrategias con el fin de mejorar su productividad en la infraestructura logística.
2014	2.64	2.8	
2016	2.61	2.48	
2018	2.94	2.41	

Años	Colombi a	E.E.U. U	Análisis
2012	2.87	3.93	Estados Unidos tiene un mejor desempeño que Colombia, una de las razones es por su tecnología para mejorar sus procesos logísticos, también por ser una potencia mundial, lo que determina que, aunque Colombia ha tenido avances, se encuentra sobre la media, y debe seguir mejorando, tomando en referencia los procesos de Estados Unidos.
2014	2.64	3.92	
2016	2.61	3.99	
2018	2.94	3.89	
Años	Colombi a	Alemani a	Análisis
2012	2.87	4.03	Alemania supera a Estados Unidos, por ende, también a Colombia, el continente europeo tiene mejores estrategias e infraestructura, por su avance tecnológico, como también logra identificar la importancia de que Colombia revise, cuáles son sus debilidades con respecto a este país.
2014	2.64	4.12	
2016	2.61	4.23	
2018	2.94	4 · 2	

Año s	Colombi a	Corea del sur	Análisis
2012	2.87	3.7	Estados Unidos es superior a Corea del Sur, pero también Corea del Sur es superior a Colombia, lo que indica que su índice, aunque disminuido en el 2016 con respecto al 2018, todavía se mantiene competitiva, y refleja que Colombia debe mejorar su plan logístico para alcanzar a este país.
2014	2.64	3.67	
2016	2.61	3.72	
2018	2.94	3.61	
Año s	Colombi a	Seneg al	Análisis
2012	2.87	2.49	Al igual que Guatemala, Colombia tiene una mejor infraestructura que Senegal, sin embargo, debe mejorar puesto que se encuentra en la media, y el índice de desempeño alto es 5.0
2014	2.64	2.62	
2016	2.61	2.33	
2018	2.94	2.25	

Anexo B.

Encuesta realizada al jefe de almacén.

Encuesta
1. ¿Con qué tipo de inventario cuenta la empresa actualmente? o Centralizado o Descentralizado
2. ¿La empresa cuenta un software de control de Inventario? o Si o No
3. ¿Puede decir que los costos de almacenamientos de la materia prima son? o Altos o Bajo
4. ¿El conteo físico del inventario se realiza? o Semanal o Mensual o Anual
5. ¿La empresa cuenta con espacios exclusivos donde se lleva a cabo los procesos de almacenamiento? o Si o No
6. ¿La empresa cuenta con estrategias en caso de presentar demandas excesivas a las planificadas? o Si o No
7. ¿El personal encargado del inventario se encuentra capacitado? o Si o No

8. ¿Las solicitudes de compra de materia prima se realizan?

- ☐ Semanal
- ☐ Quincenal
- ☐ Mensual
- ☐ Otros ¿Cuál?

9. ¿La empresa utiliza formatos de autorización de entrada y salida?

- ☐ Si
- ☐ No
- ☐ A veces

10. ¿Cómo considera usted la gestión del inventario en la empresa?

- ☐ Buena
- ☐ Mala

11. ¿La empresa cuenta con algún sistema de control de inventario?

- ☐ Método PEPS
- ☐ Método ABC
- ☐ Método EOQ
- ☐ Otros ¿Cuál?
- ☐ Ninguno

12. ¿El comportamiento de la demanda es?

- ☐ Estacional
- ☐ Estable
- ☐ Coyuntura
- ☐ Moda

13. ¿Cuentan con inventario disponible en caso de déficit?

- ☐ Si
- ☐ No

14. ¿La empresa hace pedidos en lotes periódicos y pequeños?

- ☐ Si
- ☐ No

Anexo C.*Entrevista Opción 1.*

ENTREVISTA	
OBJETIVO:	Dar a conocer un panorama de cómo es el proceso de aprovisionamiento en la empresa Bendita Seas Ropa Y Accesorios S.A.S
Preguntas abiertas	
¿A qué área se dedica en la empresa?	
¿Qué cargo tiene dentro de la empresa?	
Tiempo que lleva laborando en la empresa	
Tiempo de experiencia en el área	

¿Cree que la empresa maneja bien el proceso de aprovisionamiento?	
Si su respuesta anterior es negativa, explique las razones	
¿La empresa tiene buena sinergia con los proveedores?	

PREGUNTAS CON SELECCIÓN

	Si	
¿La empresa cuenta con múltiples proveedores?	No	
	Si	
¿Realizan pronósticos de demanda?	No	
¿Cada cuánto realizan pedidos?	Semanal	Mensual
		Anual
	Si	
¿Han tenido problemas de stock?	No	
	Si	
¿Han tenido que hacer pedidos fuera de lo estipulado?	No	
	Si	
¿El Lead Time es considerado extenso?	No	
	Si	
¿Realizan evaluación de los proveedores?	No	

¿Realizan proceso de selección de proveedores?	Si
	No

Anexo D.*Evaluación de Proveedores.*

Selección de proveedores		Versión:
		Fecha:
Nombre del proveedor:		Número de contrato:
Factor	Criterio	Calificación
Referencias	Reputación por parte de los clientes	Excelente
		Bien
		Regular
		No cumple
	Tiempo de experiencia	Excelente
		Bien
		Regular
		No cumple
Calidad y costos	Calidad de los bienes o servicios brindados	Excelente
		Bien
		Regular
		No cumple
	Precios ofrecidos	Excelente
		Bien
		Regular
		No cumple
Tiempos y tecnologías	Tiempo de entrega estimado	Excelente
		Bien
		Regular
		No cumple
	Infraestructura, tecnología y redes de distribución	Excelente
		Bien
		Regular
		No cumple