

Propuesta De Supply Chain Management y Logística Para La Empresa Ocati S.A

Integrantes:

Karen Geraldine Forero Herrera,

Lady Esmeralda Rojas Gutiérrez,

Yeimy Bautista Poveda,

Fabián Rodríguez Zabala

Cristian Camilo Correa Lemus.

MSc. Ing. Alexander Gutiérrez Sánchez

(Tutor)

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística

Opción de Grado

Marzo de 2023

Tabla de contenido

Introducción	8
Objetivos	9
Objetivo General.....	9
Objetivos Específicos.....	9
Configuración de la Red de Suministro Para la Empresa Ocati S.A.....	10
Presentación de la Empresa	11
Conceptualización y contextualización.....	11
Análisis de la Configuración de la Red de Suministro de la Empresa Ocati SA	12
Miembros de la Red a la Cual Pertenece la Empresa Ocati S.A.....	12
Dimensiones Estructurales de la Red de Valor de la Empresa Ocati S.A.....	17
Tipos de Vínculos de Procesos en la Empresa Ocati S.A	18
Procesos Según Enfoque del Global Supply Chain Forum (GSCF)	20
Conceptualización y Contextualización.....	20
Demand Management, Administración de la Demanda.	24
Manufacturing Flow Management, Administración de Flujo de Manufactura.....	27
Returns: Retornos.	31
Procesos estratégicos.....	32
Procesos Según Enfoque de APICS-SCOR	33
Conceptualización y contextualización.....	33
sP - Plan (planificación).....	34
sS - Source (adquisición)	34
sM - Make (fabricación)	35
sD - Deliver (distribución).....	36

sR - Return (devolución).....	36
sE - Enable (Soporte).....	37
Conceptualización y contextualización.....	38
Análisis de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Ocati S.A.....	38
Colombia y el LPI del Banco Mundial.	43
Conceptualización y contextualización.....	43
Comparativo de Colombia ante el mundo.....	45
Colombia: CONPES 3982 – Política Nacional Logística.	48
Conceptualización y contextualización.....	48
Elementos Fundamentales CONPES 3982 - Política Nacional Logística.....	48
El Efecto Látigo (The Bullwhip Effect).....	51
Conceptualización y contextualización.....	51
Análisis de Causas en la Empresa Ocati S.A.....	52
Análisis de la Situación Actual de la Gestión de Inventarios en la Empresa Ocati S.A.....	54
Diagnóstico de la Situación Actual a Partir de la Información Obtenida.....	56
Estrategia Propuesta para la Gestión de Inventarios en la Empresa Ocati S.A a Partir del Diagnóstico Realizado.	57
Análisis de las Ventajas y Desventajas de Centralizar o Descentralizar los Inventarios de la Empresa Ocati S.A.....	57
Modelo de Gestión de Inventarios Recomendado para la Empresa Ocati S.A.....	58
Pronósticos de la Demanda de la Empresa Ocati. S.A.....	59
El Layout para el Almacén o Centro de Distribución de una Empresa.....	59
Situación Actual Del Almacén O Centro De Distribución De La Empresa Ocati S.A.....	62
Propuesta de Mejora en el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Ocati S.A.....	64

El aprovisionamiento en la empresa.	69
El Proceso de Aprovisionamiento en la Empresa Ocati S.A	70
Análisis de la Situación Actual del Proceso de Aprovisionamiento	70
Instrumento para recolección de la información.....	71
Diagnóstico de la Situación Actual a Partir de la Información Obtenida	71
Estrategia Propuesta para el Aprovisionamiento en la Empresa Ocati S.A a partir del Diagnóstico	
Realizado.....	71
Selección y Evaluación de Proveedores.....	72
Posible Descripción del Proceso de Selección y Evaluación de Proveedores en la Empresa Ocati S.A	73
Conceptualización y contextualización.....	76
Análisis de los procesos logísticos de distribución de la empresa Ocati S.A	77
El DRP	78
Ventajas de implementar un DRP.....	79
Desventajas de implementar un DRP.....	79
El TMS.....	80
Ventajas de implementar un TMS	80
Desventajas de implementar un TMS	81
Identificación de la Estrategia de Distribución en la Empresa Ocati S.A.....	81
Modos y medios de transporte utilizados por la empresa Ocati S.A en sus procesos de	
aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.	82
Conveniencia de la Utilización de Servicios de Embarque Directo en la Empresa Ocati S.A	83
Viabilidad de la Implementación de la Estrategia de Cross Docking en la Empresa Ocati S.A.....	83
Determinación de la Estrategia Adecuada para los Negocios de la Empresa Ocati S.A	84
Beneficios en la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución.....	85

Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística	86
Conceptualización y contextualización.....	86
Aspectos Fundamentales de las Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística – Mapa conceptual	87
Factores Críticos de Éxito que Dificultan la Implementación de esas Megatendencias, en las Empresas Colombianas y en la Empresa Ocati S.A.	88
Conclusiones.....	90
Bibliografía.....	96

Índice de tablas

Tabla 1 Proveedores primer nivel.....	13
Tabla 2 Proveedores segundo nivel	13
Tabla 3 Proveedores Tercer nivel	14
Tabla 4 Clientes primer nivel.....	15
Tabla 5 Clientes segundo nivel.....	15
Tabla 6 Clientes Tercer nivel.....	16
Tabla 7 Cuadro comparativo Colombia vs el banco mundial.....	45
Tabla 8 Instrumento para recolección de la información.....	55

Índice de figuras

Figura 1 Estructura de la red de suministro a la cual pertenece la empresa Ocati S.A.....	16
Figura 2 Tipos de Vínculos de procesos en la empresa Ocati S.A	19
Figura 3 Proceso SCM Ocati S. A	35
Figura 4 Flujo de información	40
Figura 5 Flujo de productos	41
Figura 6 Flujo de dinero.....	42
Figura 7 Gráfico de curvas de series LPI vs años por país	46
Figura 8 Elementos fundamentales CONPES 3982.....	48
Figura 9 Layout actual de Ocati S.A Piso 2.....	63
Figura 10 Layout actual de Ocati S.A Piso 1	64
Figura 11 Layout propuesta de Ocati S.A Piso 2.....	66
Figura 12 Layout propuesta de Ocati S.A Piso 1	67
Figura 13 Instrumento selección de proveedores.....	74
Figura 14 Mapa conceptual DRP	78
Figura 15 Mapa conceptual TMS	80
Figura 16 Mapa conceptual Megatendencia en Supply chain Management y Logística.....	87

Introducción

El documento tiene como finalidad exponer de manera explícita y sencilla los conceptos de logística y Supply Chain Management; como también de relacionar la ejecución de actividades generando un valor agregado significativo. A través de un análisis objetivo, se presenta cómo estas áreas de la ciencia económica y de negocios han evolucionado en los últimos años, convirtiéndose en procesos relevantes y de gran impacto en la industria.

Hoy por hoy los procesos logísticos están experimentando un crecimiento considerable, lo que ha promovido un desarrollo de la productividad. Por lo tanto, es importante comprender a profundidad los elementos que influyen en la Supply Chain Management, así como la terminología que diferencia la logística, como parte integral de un proceso integral.

En consecuencia, este escrito presenta la metodología del conocimiento obtenido en el desarrollo de la investigación, y pretende debatir sobre los aspectos relevantes de la misma y la perspicacia de las unidades a evaluar y analizar, con el objetivo de adquirir las nociones elementales, utilizando un método de lectoescritura que facilite la comprensión de ambos procesos.

Objetivos

Objetivo General

Determinar las causas de éxito de la Supply Chain y Logística en el contexto de la organización y proponer recomendaciones específicas para mejorar el proceso de planificación, ejecución, control de flujo, almacenamiento eficiente y eficaz en la cadena de suministro, a fin de mejorar el beneficio y satisfacción de los clientes externos e internos de Ocati S.A, como también mantenerse competitivo en los mercados.

Objetivos Específicos

1. Identificar los procesos críticos de la cadena de suministro de la empresa Ocati S.A. utilizando el enfoque del Global Supply Chain Forum y APICS-SCOR.
2. Evaluar la gestión de inventarios actual de la empresa Ocati S.A. a través de la recolección de información, el diagnóstico y la propuesta de una estrategia para mejorar su eficiencia.
3. Analizar la estrategia de distribución de la empresa Ocati S.A. y proponer mejoras en la gestión de aprovisionamiento, selección y evaluación de proveedores, identificación de modos y medios de transporte adecuados y la implementación de una estrategia de cross-docking para aumentar la eficiencia de su cadena de suministro.

Configuración de la Red de Suministro Para la Empresa Ocati S.A

Ocati S.A se representa como una organización de gran trayectoria en el país y con una amplia red en el mercado, por lo cual, se identificará su funcionamiento en las actividades logísticas y su red de cadena de suministros, a través de modelos propios de mercado e industria.

Por ende, se presentará el impacto que estas áreas de la ciencia económica y negocios han tenido en el desarrollo evolutivo y dinámico de la compañía, siendo de gran contribución en la industria. En el contexto actual, donde la logística y SCM están experimentando un crecimiento significativo, comprender a fondo la "columna vertebral" de los procesos industriales es crucial para el éxito empresarial. Para ello, se realizará una investigación exhaustiva de Ocati S.A, enfocándonos en las redes estructurales y presentando ejemplos aplicados mediante diagramas para una mejor comprensión.

Presentación de la Empresa

Ocati S.A es una compañía que se dedica a la producción, empaque y venta de frutas y verduras frescas en Colombia y en otros 27 países. Adicionalmente, ofrece una línea de frutas deshidratadas y una amplia gama de productos que incluye una selección de frutas exóticas colombianas como la gulupa y los frutos del bosque, entre los que se encuentra el arándano, un producto muy popular. La empresa ha implementado un sistema de logística altamente confiable, que le permite enviar las frutas más resistentes por vía marítima y las más perecederas por avión. Asimismo, ha logrado acceder a mercados altamente exigentes como los de Estados Unidos, Sudamérica, Europa, Asia y el Medio Oriente. (Ocati, 2022, pág. 1)

Conceptualización y contextualización

OCATI S.A fue fundada en 1988 y desde entonces ha experimentado un crecimiento constante en su expansión internacional. Comenzó su trayectoria enviando 50 cajas de uchuva por avión a Alemania, y en 2004 se abrió al mercado estadounidense con su primera exportación de uchuva.

Para 2005, OCATI S.A abrió su primera planta de empaque y logró la primera exportación marítima de uchuva a Europa, lo que les permitió presentarse en Fruit Logística, uno de los eventos más representativos del sector. En 2006, la empresa realizó envíos de gulupa vía marítima a Europa y en 2009, presentaron su segunda participación en Fruit Logística, esta vez en Asia.

En 2010, OCATI S.A se destacó por presentar su sistema de mecanización para procesos de selección de frutas y fue condecorada como pionera en la comercialización de arándanos en el

mercado colombiano. En 2012, crearon el programa de acompañamiento de agrónomos Ocati a productores y en 2013 se generaron los primeros cultivos propios de gulupa orgánica.

En 2016, OCATI S.A fue presentada como la primera empresa en enviar gulupa orgánica vía marítima a Europa y fueron galardonados con el premio Nacional de Exportadores. En 2020, inauguraron una nueva bodega en las instalaciones de Ocati Chía y fueron exhibidos como pioneros en el envío del primer contenedor marítimo de uchuva pelada a Canadá.

En la actualidad, OCATI S.A ha logrado consolidarse en los mercados más exigentes como Estados Unidos, Sudamérica, Europa, Asia y el Medio Oriente, gracias a su sistema de logística confiable que les permite enviar las frutas más resistentes por mar y las más percederas por avión. Su amplia gama de productos incluye una selección de frutas exóticas colombianas como la gulupa y frutos del bosque, como el arándano, que es muy popular. (Ocati, 2022, pág. 1)

Análisis de la Configuración de la Red de Suministro de la Empresa Ocati SA

El análisis de la red de suministro es una parte fundamental de la gestión de la cadena de suministro y logística, ya que permite identificar a los colaboradores críticos y mejorar el sistema de productividad. En el caso de Ocati S.A, esta se caracteriza por un enfoque e identificación en los proveedores de los diferentes niveles y en la integración de procesos con otras compañías para garantizar el éxito de la empresa. Aunque el proceso puede ser complejo, es vital para alcanzar una administración efectiva de la cadena de abastecimiento.

Miembros de la Red a la Cual Pertenece la Empresa Ocati S.A

Los proveedores de primer nivel son los abastecedores directos de la empresa, que suministran los bienes o servicios que ésta utiliza en su proceso productivo. En el caso de Ocati

S.A, al ser una empresa exportadora de frutas, los proveedores de primer nivel son los productores de las frutas, según lo expresado en la tabla 1.

Tabla 1 Proveedores primer nivel

<u>TIPO DE PROVEEDOR</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL PROVEEDOR</u>
Fincas Propias	frutas exóticas exportación /nacional
Cultivos personas naturales	frutas exóticas exportación /nacional
Transporte contratado	Encargados de recoger las frutas de las diferentes fincas o centros de acopio.
Transporte especial	Encargados de llevar el producto terminado a los diferentes puntos de despacho internacional

Fuente: Elaboración propia

Los proveedores de segundo nivel son llamados así porque se sitúan en un nivel intermedio entre los productores y la empresa, proporcionando bienes o servicios que no son producidos directamente por ellos; esto se representa en la tabla 2.

Tabla 2 Proveedores segundo nivel

<u>TIPO DE PROVEEDOR</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL PROVEEDOR</u>
Cartonera Nacional	suministra tipos de empaque final
Produquímica, Bam, Bove, el plomero, cooplapel, cartonera nacional, coditeq, tecnipapel,	Se encarga de los suministros agrícolas e industriales para los procesos de Ocati, garantiza los pesticidas, fungicidas fertilizantes y semillas.

Fuente: Elaboración propia

Los proveedores de tercer nivel son aquellos que proveen servicios complementarios a la empresa y no están directamente relacionados con su proceso productivo principal (ver tabla 3). Estos proveedores pueden ser empresas que ofrecen servicios de mantenimiento, inspección de calidad, empaque y embalaje, entre otros.

Tabla 3 Proveedores Tercer nivel

<u>TIPO DE PROVEEDOR</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL PROVEEDOR</u>
Assertempo	Se encargan de buscar la mano de obra mas efectiva para la producción.
Idu-inox	Prestan el servicio de mantenimiento industrial y soldaduras especiales
IFS	Representa el grupo de protocolos de seguridad alimentaria, la cual le brinda a Ocati S.A un control adecuado del manejo de sus productos, garantizando la inocuidad y trazabilidad durante su manipulación desde insumos hasta el consumo.

Fuente: Elaboración propia

Los clientes de primer nivel son aquellos que compran los productos o servicios directamente de la empresa, es decir, son los clientes que mantienen una relación directa con la empresa (ver tabla 4).

Tabla 4 Clientes primer nivel.

<u>TIPO DE CLIENTE</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE</u>
Cadena de supermercados (Internacional)	Su presencia global les permite tener una amplia variedad de marcas y productos de diferentes países y culturas, y su tamaño les da la capacidad de ofrecer precios competitivos y descuentos atractivos a sus clientes.
Distribuidor mayorista (Internacional)	Estos distribuidores tienen una amplia red de contactos y canales de distribución en diferentes mercados, lo que les permite ofrecer una amplia variedad de productos a sus clientes. Además, su capacidad para comprar a gran escala les permite obtener precios más
Distribuidor minorista (Internacional)	Este distribuidor minorista internacional se encarga de vender productos al consumidor final en diferentes países alrededor del mundo

Fuente: Elaboración propia

Los clientes de segundo nivel son las compras que realizan empresas con un porcentaje menor al de los clientes de primer nivel (*ver tabla 5*).

Tabla 5 Clientes segundo nivel

<u>TIPO DE CLIENTE</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE</u>
Almacenes de cadena	Los almacenes de cadena son grandes establecimientos comerciales que ofrecen una amplia variedad de productos y servicios bajo un mismo techo.
Restaurantes	Los restaurantes son un establecimiento comercial que se dedica a la preparación y venta de alimentos y bebidas a los consumidores.
Hoteles	Estos hoteles pueden tener restaurantes, bares, cafeterías, y otros lugares donde los huéspedes pueden disfrutar de una variedad de comidas y bebidas.

Fuente: Elaboración propia

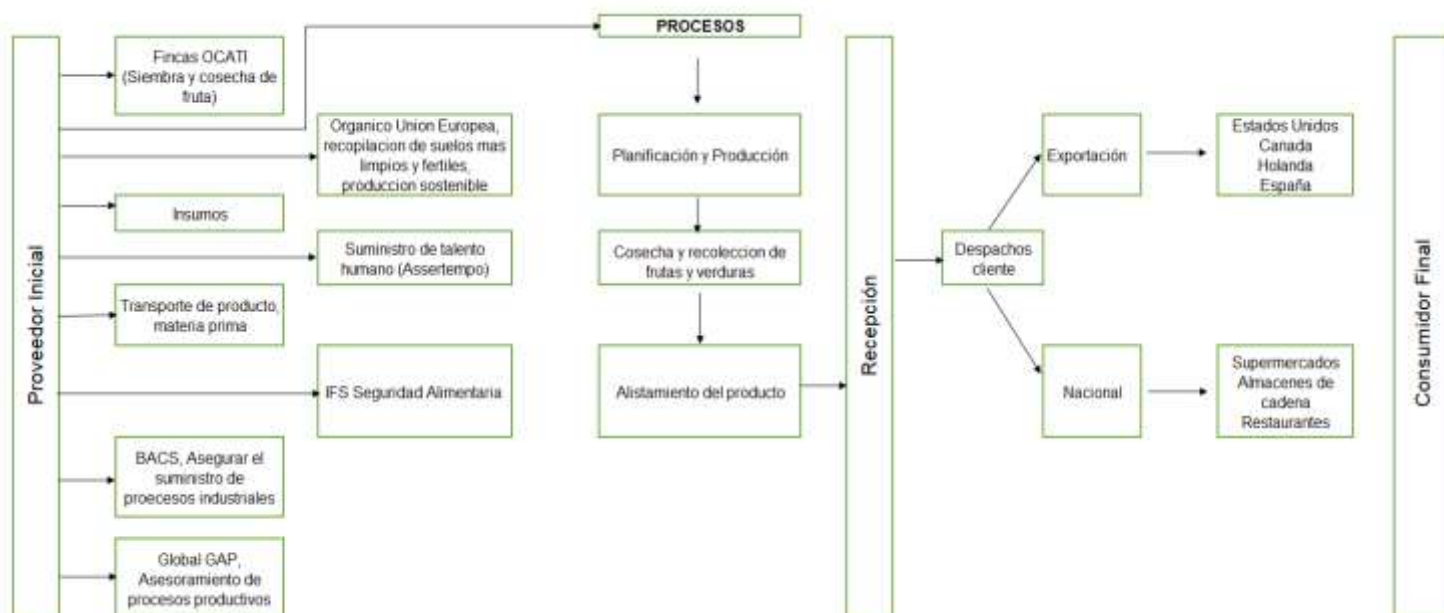
Los clientes de Tercer nivel son los consumidores particulares (ver tabla 6).

Tabla 6 Clientes Tercer nivel.

<u>TIPO DE CLIENTE</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE</u>
Supermercados	Un supermercado es un establecimiento comercial que ofrece una amplia variedad de productos de consumo diario, como alimentos, bebidas, productos de limpieza, productos para el hogar, entre otros.
Gente del común	Se trata de aquellas personas que no tienen un estatus social privilegiado, sino que pertenecen a la mayoría de la población y comparten una serie de características y experiencias comunes

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1 Estructura de la red de suministro a la cual pertenece la empresa Ocati S.A



Fuente: Elaboración propia

Dimensiones Estructurales de la Red de Valor de la Empresa Ocati S.A

Estructura Horizontal Se refiere a la cantidad y diversidad de actores que forman parte en la cadena de suministro de la compañía. En el caso de Ocati S.A, se puede inferir que la estructura horizontal es bastante amplia, ya que la empresa necesita coordinar a diferentes actores como proveedores de frutas, transportistas, agentes aduaneros, almacenistas, compradores internacionales, entre otros.

Estructura Vertical Por otro lado, la estructura vertical se refiere a cómo se organizan jerárquicamente las figuras en la cadena de suministro. En el caso de Ocati, se puede decir que la empresa se encuentra en una posición intermedia en la estructura vertical, ya que se encarga de coordinar la producción y exportación de las frutas, pero depende de otros actores para obtener las materias primas, gestionar los trámites aduaneros y transportar los productos.

Posición Horizontal de la Compañía. Se refiere a la posición relativa de la empresa en la cadena de suministro. En el caso de Ocati, la empresa podría considerarse como una empresa integradora, ya que coordina diferentes actividades y actores en la cadena de suministro para producir y exportar sus productos. Sin embargo, la empresa depende de otros actores para obtener las materias básicas y transportar los productos, por lo que también podría considerarse como una empresa dependiente.

Tipos de Vínculos de Procesos en la Empresa Ocati S.A

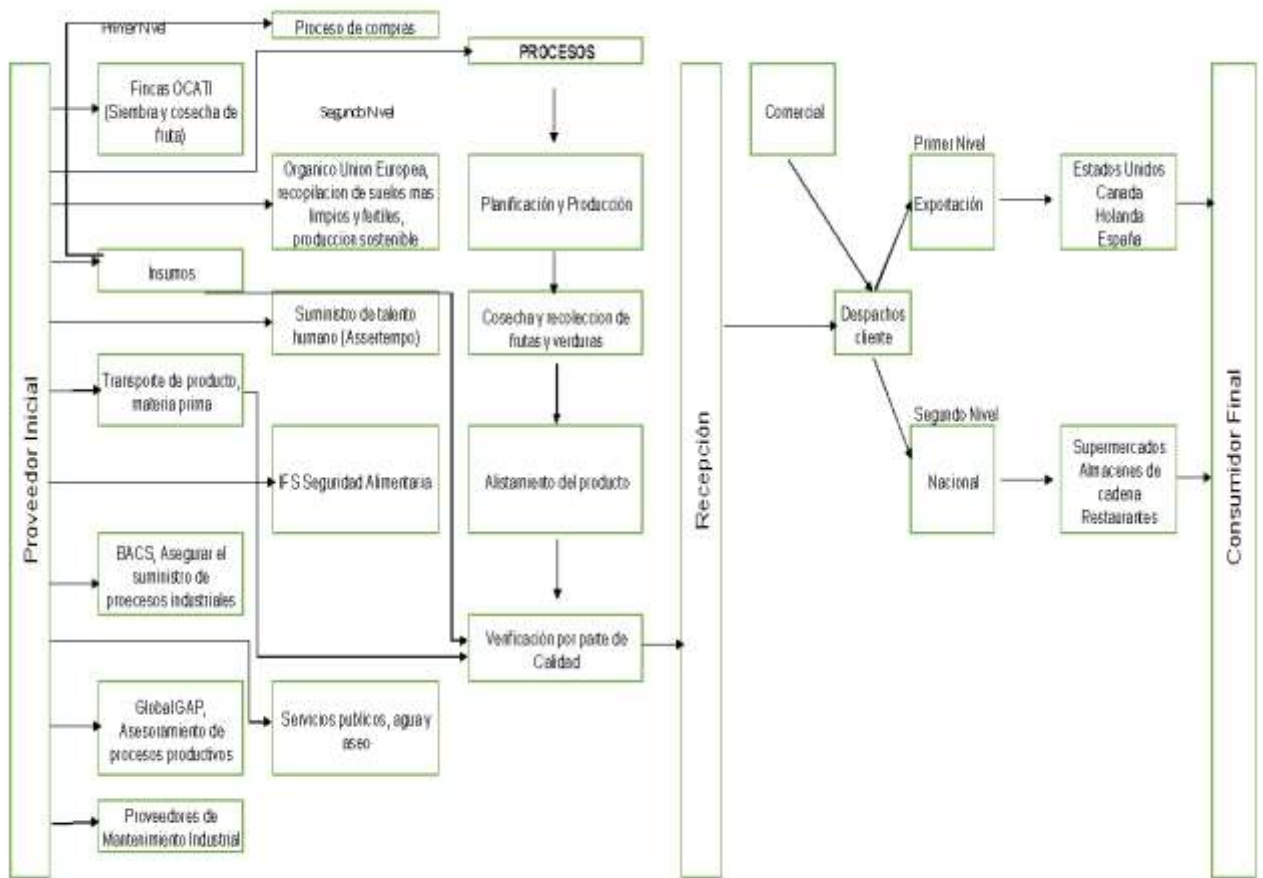
Administrado En este tipo de vínculo, Ocati S.A tiene un alto nivel de control y coordinación sobre el actor con el que se relaciona. Por ejemplo, con algunos de sus proveedores de frutas, la empresa trabaja de manera cercana y colaborativa en productividad y calidad de insumos. De igual manera, con algunos de sus clientes internacionales, Ocati S.A coordina el transporte, la logística y las actividades de exportación.

Monitoreado En este tipo de vínculo, Ocati S.A trabaja con otros actores de la cadena de abastecimiento de manera más autosuficiente, pero mantiene un nivel de seguimiento y monitoreo para afianzar el desempeño de los modelos de calidad y sostenibilidad. Por ejemplo, con algunos de sus proveedores de frutas, la empresa mantiene un seguimiento constante para garantizar el cumplimiento de estándares de calidad requeridos, y con algunos de sus clientes internacionales, Ocati S.A se asegura de que se cumplan los requerimientos y condiciones acordados en los contratos de exportación.

No Administrado Este tipo de vínculo se refiere a las interacciones con otras figuras de la cadena de suministro, como transportistas, agentes aduaneros y almacenistas, con quienes la empresa trabaja de manera más independiente y con un nivel de coordinación menor.

No Participante Este tipo de vínculo hace referencia a aquellos actores que no pertenecen directamente a la cadena de suministro de Ocati S.A, como competidores o proveedores que no lleven a cabo los estándares de calidad y sostenibilidad necesarios por la empresa.

Figura 2 Tipos de Vínculos de procesos en la empresa Ocati S.A



Fuente: Elaboración propia

Procesos Según Enfoque del Global Supply Chain Forum (GSCF)

Ocati S.A, una empresa exportadora de frutas, utiliza el enfoque del Global Supply Chain Forum (GSCF) para la gestión de su cadena de suministro. Los procesos principales de la cadena de suministro de Ocati incluyen la planificación de la demanda, la adquisición de frutas de alta calidad, el procesamiento y la preparación para la exportación. Los procesos de apoyo incluyen la gestión de la calidad, la gestión de la cadena de suministro y la gestión de la relación con los proveedores. Además, Ocati también se enfoca en los procesos de administración, que incluyen la dirección estratégica y la coordinación de toda la cadena de suministro. Al implementar estos procesos, Ocati puede integrar sus operaciones con las de sus proveedores y clientes, para crear un flujo de trabajo eficiente y así garantizar la calidad y la entrega a tiempo de sus productos a los clientes finales. La gestión efectiva de la cadena de suministro es esencial para el éxito y la rentabilidad de la empresa, y Ocati S.A ha logrado destacar en el mercado gracias a su eficiente enfoque de la cadena de suministro.

Conceptualización y Contextualización

En el contexto de la gestión de la cadena de suministro, la conceptualización se refiere a la definición clara y precisa de los términos y conceptos clave que se utilizan en el campo de la cadena de suministro, como la planificación de la demanda, la gestión de inventarios y la gestión de la relación con los proveedores. Es esencial contar con una comprensión clara de estos conceptos para poder implementar eficazmente estrategias de cadena de suministro y mejorar la eficiencia en las operaciones. Por otro lado, la contextualización se refiere al entorno en el que se desarrolla la gestión de la cadena de suministro. Esto incluye el contexto socioeconómico, cultural y político en el que opera la empresa, así como los factores internos de la organización, como la estructura y la cultura empresarial. En el caso de Ocati S.A, su contexto incluye la

industria agrícola, la cultura empresarial colombiana y las regulaciones gubernamentales que rigen la exportación de productos agrícolas. La comprensión de estos factores externos es fundamental para poder diseñar una cadena de suministro eficiente y efectiva que se adapte a las necesidades y exigencias del mercado.

Los Ocho Procesos son:

Customer Relationship Management (CRM), Administración de las Relaciones con el Cliente.

La administración de las relaciones con el cliente (CRM) es un aspecto clave dentro del sistema de gestión de la empresa Ocati S.A. En particular, la compañía ha implementado el software odoo, el cual cuenta con un módulo de CRM que permite establecer un acercamiento más directo y efectivo con los clientes. De esta forma, el equipo de ventas, comercial y ejecutivo puede ofrecer un servicio más personalizado y atento a las necesidades de los clientes. El software proporciona información completa sobre los productos adquiridos, incluyendo cotizaciones, registro de correos o llamadas en tiempo real, lo que facilita la comunicación y la resolución de cualquier inconveniente que el cliente pueda presentar. En definitiva, el enfoque de CRM de Ocati S.A. busca asegurar la satisfacción del cliente y establecer una relación duradera y confiable con ellos.

Procesos estratégicos

La tecnología: es un factor clave para la gestión de los procesos estratégicos en Ocati S.A. El software de administración de relaciones con el cliente (CRM) es una herramienta valiosa para mejorar la comunicación externa y establecer un acercamiento más efectivo con los clientes

potenciales. A través del software de CRM, la empresa puede identificar y categorizar a los clientes, sus intereses y necesidades específicas para poder satisfacerlos adecuadamente.

La segmentación de clientes: es esencial para conocer el perfil de los compradores y ofrecerles productos acordes a sus demandas. Es importante crear una conexión emocional con los clientes, presentando los productos que realmente necesitan y brindándoles información confiable para generar confianza y fidelidad en la relación proveedor-cliente.

Personalizar la comunicación: es fundamental para mantener la atención de los clientes y evaluar sus necesidades particulares. En cuanto a la administración del servicio al cliente, Ocati S.A cuenta con vendedores comerciales que interactúan eficientemente con los clientes potenciales, ofreciendo información y soporte a través de distintos canales de comunicación (chat, correo, teléfono), y una ruta de servicio al cliente en la página web para acceder a los diferentes productos y servicios ofertados. En resumen, la empresa cuenta con procesos estratégicos bien definidos y enfocados en la satisfacción del cliente a través de tecnología avanzada, segmentación y personalización de la comunicación, y atención al cliente efectiva y eficiente.

Customer Service Management Administración del Servicio al Cliente.

Es un proceso clave dentro de la estrategia de Ocati S.A. La empresa se enfoca en proporcionar un servicio al cliente excepcional a través de sus vendedores comerciales altamente capacitados, quienes interactúan de manera eficiente con los clientes potenciales. Además, Ocati S.A. Cuenta con una página web que incluye una ruta de servicio al cliente, la cual permite acceder fácilmente a los diferentes productos que ofrece la compañía. Asimismo, la empresa dispone de diversos canales de comunicación, como chat, correo y teléfono, para satisfacer las necesidades de información, despacho y administración de los clientes. De esta forma, Ocati S.A. asegura la satisfacción del cliente y fortalece su relación con ellos.

Procesos estratégicos:

Trazabilidad: La trazabilidad es un proceso esencial para mejorar la atención al cliente y proporcionar información precisa sobre el producto y la logística. Con la implementación de este proceso, Ocati S.A. puede ofrecer información detallada y confiable sobre el producto a sus clientes, lo que les brinda una mayor satisfacción y confianza.

Equipo capacitado: Ocati S.A. Cuenta con un equipo altamente capacitado y orientado al cliente, que se caracteriza por su amabilidad, calidad y calidez en el momento de ofrecer un servicio. Desde la solicitud de compra hasta la entrega final, el personal capacitado acompaña al cliente en todo el proceso de producción, carga, transporte y entrega, asegurando que el producto llegue en las condiciones requeridas.

Marketing: Ocati S.A. Implementa constantemente estrategias de contacto directo con el cliente final para mejorar la comercialización de sus productos y brindar una excelente experiencia de compra. Además, se analizan las expectativas de los clientes para ofrecer el mejor servicio posible.

Trato justo: En Ocati S.A., se valora el trato digno y justo hacia los agricultores, quienes son los principales aliados del proceso de producción y venta de los productos. Se busca evitar intermediaciones y asegurar un trato justo para todos los clientes internos y externos.

Variedades de productos: Ocati S.A. busca presentar un portafolio más versátil y compacto, que permita maximizar la producción, compra y venta de frutos frescos y deshidratados. La oferta de variedades de productos permite satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes y aumentar la rentabilidad de la empresa.

Demand Management, Administración de la Demanda.

Se basa en las cosechas y en la temporada de recolección de los cultivos, ya que cada producto requiere un tiempo específico para su recolección. Este proceso implica ajustes en la gestión de la cadena de suministro, para asegurar su eficiencia.

Para lograr esto, se deben establecer criterios para clasificar a los clientes, lo que permitirá definir acciones específicas para alcanzar objetivos y maximizar la rentabilidad de la empresa. De esta manera, se podrá adaptar el mercado según las demandas del cliente.

Por lo que, es importante mencionar que el objetivo principal de la administración de la demanda es equilibrar la oferta y la demanda, para evitar excesos de inventario o escasez de producto, y así garantizar la satisfacción del cliente y la rentabilidad de la empresa.

Procesos estratégicos:

Planificación de la cosecha: Establecer una planificación de la cosecha y la temporada de recolección en los cultivos para cada producto, de manera que se pueda anticipar la demanda de los clientes y ajustar la producción y los suministros en consecuencia.

Análisis de la demanda: Realizar un análisis de la demanda de los clientes, clasificándolos por segmentos y evaluando sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra. De esta manera, se podrán definir acciones que permitan alcanzar objetivos específicos y mejorar la satisfacción del cliente.

Gestión de la cadena de suministro: Realizar ajustes en la cadena de suministro para que sea más eficiente y efectiva en la entrega de los productos y la satisfacción del cliente. Esto puede incluir la optimización de los procesos de producción, el manejo adecuado del inventario,

la implementación de sistemas de seguimiento y trazabilidad, y la gestión de la logística de distribución.

Marketing y comunicación: Implementar estrategias de marketing y comunicación efectivas que permitan dar a conocer los productos y servicios de la empresa a los clientes potenciales. Esto incluye el desarrollo de campañas publicitarias, el uso de redes sociales y otros canales digitales, la organización de eventos promocionales y la creación de alianzas con otros actores del mercado.

Investigación y desarrollo: Realizar investigación y desarrollo para la creación de nuevos productos o mejoras en los ya existentes, que permitan atender a las necesidades y demandas del mercado de manera efectiva y eficiente. Esto puede incluir la inversión en nuevas tecnologías, la colaboración con otros actores del mercado y la identificación de nuevas oportunidades de negocio.

Order Fulfillment, Órdenes Perfectas.

La empresa diferencia sus productos y servicios en función de las necesidades prioritarias de sus clientes (consumidores), las cuales se identifican en las áreas donde se requiere mayor o menor atención por parte de los distribuidores. El objetivo principal de cualquier organización es proporcionar productos y servicios de calidad, entregándoles en el tiempo oportuno cuando el cliente o consumidor los requiera. Teniendo en cuenta los criterios expuestos anteriormente, se puede considerar que una orden perfecta se ha cumplido.

Procesos Estratégicos.

Análisis de la demanda: Realizar un análisis de la demanda y el comportamiento del mercado para conocer las necesidades del cliente y ajustar la producción y el suministro de manera oportuna y precisa, lo que permitirá garantizar la entrega a tiempo de los productos y/o servicios requeridos por el cliente.

Gestión de inventarios: Implementar una gestión de inventarios eficiente, mediante el uso de tecnología y herramientas adecuadas, que permita conocer en tiempo real el nivel de inventario disponible y la demanda de los clientes, lo que ayudará a mantener un nivel óptimo de stock para cubrir la demanda del cliente en el momento requerido.

Automatización de procesos: Automatizar los procesos de la cadena de suministro, desde la recepción de la orden hasta la entrega final al cliente, para reducir los tiempos y costos de procesamiento, aumentar la precisión y reducir los errores, lo que contribuirá a mejorar la satisfacción del cliente.

Monitoreo y seguimiento: Realizar un monitoreo y seguimiento constante de los procesos de entrega y servicio al cliente, a través de herramientas tecnológicas, para garantizar una entrega eficiente y oportuna, y así reducir las incidencias y aumentar la satisfacción del cliente.

Capacitación y entrenamiento: Capacitar y entrenar a los empleados de la empresa en el manejo y uso de las herramientas y tecnologías de gestión de la cadena de suministro, para garantizar una entrega de calidad y mejorar la satisfacción del cliente.

Manufacturing Flow Management, Administración de Flujo de Manufactura.

Se integra con el software Odoo, lo que permite relacionar la cantidad de materia prima que se utilizará en el proceso de manufactura. Este módulo contempla todas las variables necesarias para llevar a cabo el proceso, desde la planificación hasta la implementación de proyectos de manufactura. Uno de los objetivos principales de esta administración es encontrar la forma más adecuada de obtener insumos de alta calidad a un precio razonable.

Procesos estratégicos

Optimización de la cadena de suministro: La empresa podría implementar estrategias para mejorar la gestión de la cadena de suministro, como la reducción de tiempos de entrega, la mejora de la calidad de los proveedores, el aumento de la transparencia y la trazabilidad en el proceso de adquisición de materias primas, entre otras. Esto permitiría asegurar la disponibilidad de insumos de calidad en el momento y cantidad adecuados, lo que a su vez contribuiría a mejorar la eficiencia del proceso de manufactura.

Implementación de un sistema de monitoreo y control de calidad: La empresa podría implementar un sistema de monitoreo y control de calidad de la materia prima, durante el proceso de manufactura y en el producto final, con el objetivo de detectar y corregir cualquier desviación que pudiera afectar la calidad del producto. Esto contribuiría a mejorar la satisfacción del cliente, reducir costos por re trabajos o devoluciones y aumentar la competitividad de la empresa.

Formación y capacitación del personal: La empresa podría invertir en la formación y capacitación del personal encargado del proceso de manufactura, en aspectos como buenas prácticas de manufactura, seguridad industrial, normativa y regulaciones, entre otros. De esta

manera, se podría mejorar la eficiencia y eficacia del proceso, reducir los riesgos de accidentes laborales y mejorar la calidad del producto.

Implementación de tecnología de vanguardia: La empresa podría optar por la implementación de tecnología de vanguardia para la administración de flujo de manufactura, como el uso de sensores, software de automatización, inteligencia artificial, entre otros. Esto permitiría la recolección y análisis de datos en tiempo real, lo que facilita la toma de decisiones informadas y reduciría la posibilidad de errores humanos en el proceso.

Procurement, Compras.

La gestión de inventario de Ocati S.A está enfocada en mantener niveles mínimos de stock de insumos para la operación. El departamento de compras se encarga de asegurar la disponibilidad de los insumos y está estrechamente relacionado con el almacén, donde se maneja el proceso de recepción y envío de material utilizando el software Odoo. Dado que la empresa es del sector alimentario, es crucial asegurarse de que los insumos no hayan caducado, por lo que se realiza una rotación de los materiales. El almacenamiento se lleva a cabo en lugares adecuados para evitar la degradación de los productos, y se cumplen con los estándares de calidad requeridos por los entes de control de sanidad. El departamento de compras y almacén de Ocati S.A se adhiere a los estándares de calidad requeridos por las buenas prácticas de manufactura, que se rigen por los estatutos internacionales, especialmente los establecidos por la Unión Europea y otros países.

Procesos estratégicos

Implementar un sistema de monitoreo en tiempo real del inventario para mejorar la eficiencia en la gestión de inventario y reducir el riesgo de sobrestock o falta de insumos.

Realizar un análisis de la cadena de suministro para identificar proveedores confiables y de alta calidad que puedan proveer insumos de manera consistente y a un precio razonable.

Establecer acuerdos de colaboración con los proveedores clave para mejorar la relación y asegurar una disponibilidad continua de los insumos.

Capacitar al personal de compras y almacén en las buenas prácticas de manufactura para asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad y sanidad.

Desarrollar un sistema de trazabilidad para los insumos, desde su origen hasta su consumo, para mejorar la transparencia en la cadena de suministro y asegurar la calidad del producto final.

Realizar evaluaciones periódicas de los proveedores para asegurarse de que sigan cumpliendo con los estándares de calidad y sanidad requeridos.

Utilizar herramientas de análisis de datos para identificar tendencias en la demanda de los insumos y así predecir las necesidades futuras de la empresa, lo que permite una planificación más efectiva del inventario.

Product Development and Commercialization, Desarrollo y Comercialización de Productos.

La empresa Ocati S.A ha logrado consolidarse en el mercado gracias al desarrollo y comercialización de productos de alta calidad. Para mejorar aún más este proceso, se ha establecido un equipo encargado del desarrollo de nuevos productos que cumplan con los estándares de calidad requeridos y las tendencias del mercado. Este equipo trabaja en estrecha

colaboración con el departamento de compras para asegurarse de que los insumos necesarios estén disponibles en todo momento. Además, la empresa ha implementado un sistema de seguimiento de la calidad de sus productos en todo el ciclo de vida del producto, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega al cliente. Esto permite a la empresa identificar y corregir cualquier problema que pueda surgir en cualquier etapa del proceso. En cuanto a la comercialización de los productos, la empresa ha expandido sus canales de distribución a nivel nacional e internacional, a través de su página web y otros canales comerciales. Además, se ha establecido una estrategia de marketing para aumentar la conciencia y la demanda de sus productos. Todo esto se realiza sin comprometer los altos estándares de calidad y la inocuidad de los productos que son el sello distintivo de la empresa.

Procesos estratégicos.

Investigación de mercado: Realizar una investigación de mercado para identificar las preferencias y necesidades del cliente en cuanto a frutas exóticas, lo que puede ayudar a identificar nuevas oportunidades de mercado y mejorar el desarrollo de productos.

Innovación y desarrollo de nuevos productos: Desarrollar nuevos productos para satisfacer las necesidades y demandas del mercado, utilizando tecnología avanzada para crear productos de alta calidad y ampliar la oferta de productos.

Marketing y publicidad: Realizar una campaña publicitaria efectiva y eficiente, para mejorar la visibilidad de la empresa y sus productos, aumentar la conciencia de marca y atraer a nuevos clientes a través de diferentes canales, como las redes sociales, anuncios en línea, entre otros.

Asociaciones y colaboraciones estratégicas: Establecer colaboraciones con otros proveedores y distribuidores para ampliar la distribución y aumentar la presencia de los productos de la compañía en nuevos mercados.

Gestión de la cadena de suministro: Realizar una gestión adecuada de la cadena de suministro para garantizar la disponibilidad de los insumos y los productos finales, asegurando que la calidad y los estándares de seguridad alimentaria se cumplan en todas las etapas del proceso de producción y distribución.

Análisis de desempeño: Realizar un análisis constante del desempeño de los productos, identificando las áreas de mejora, implementando cambios y mejoras para mantener la competitividad en el mercado.

Enfoque en la sostenibilidad: Implementar prácticas sostenibles en la producción y comercialización de productos, para mejorar la imagen de la empresa y satisfacer las demandas de los clientes conscientes del medio ambiente.

Returns: Retornos.

Actualmente, en la compañía no se ha contemplado la implementación de procesos de retorno de productos enviados al exterior. Sin embargo, se hace una contribución al medio ambiente al reciclar completamente los empaques en los que se embalan los productos. Además, se llevan a cabo rigurosos procesos de calidad para garantizar que los productos finales no se vean afectados por posibles deficiencias durante el Supply Chain Management.

Procesos estratégicos.

Análisis de los motivos de los retornos: Analizar los motivos por los cuales los clientes devuelven los productos y toma medidas para reducir los retornos. Estudiar la calidad del producto, el embalaje y la eficacia de tus procesos de envío y entrega.

Creación de un proceso de devolución: Establecer un proceso claro y efectivo para manejar los retornos, incluyendo una política de devolución clara y fácil de entender para tus clientes.

Gestión eficiente de inventario: Implementar una gestión eficiente de inventario para asegurarte de que siempre tengas suficientes existencias de productos para reemplazar los devueltos.

Reacondicionamiento del producto: Si es posible, acondicionar los productos devueltos para que puedan ser revendidos como nuevos. Si no es posible, asegurar de que los productos sean desechados de manera adecuada y responsable.

Medición de los costos de los retornos: Mide los costos de los procesos de devolución, incluyendo los costos de transporte, de gestión de inventario y de reacondicionamiento, para poder tomar decisiones informadas sobre cómo reducir los costos de los retornos en el futuro.

Mejora continua: Evaluar regularmente todos los procesos de gestión de retornos y buscar constantemente formas de mejorarlos para minimizar la cantidad de devoluciones y optimizar la eficiencia de las operaciones.

Procesos Según Enfoque de APICS-SCOR

El modelo APICS-SCOR (Supply Chain Operations Reference), permite analizar, evaluar y optimizar los métodos que se ejecutan en la cadena de valor de una empresa. Al aplicar este enfoque, se podrán renovar los procedimientos con base en los conocimientos alcanzados durante el desarrollo de este proyecto.

Por la cual, el análisis de los procesos de cadena de suministro de Ocati S.A, se examinarán cómo se aplican los 6 procesos según APICS-SCOR. Es importante destacar que esta empresa considera fundamental la gestión de su cadena de suministro, por lo que cuenta con herramientas especializadas para lograr una excelente experiencia al cliente. Por ejemplo, utiliza un software que permite simplificar la comunicación entre las áreas de la empresa, desde el requerimiento de insumos hasta la logística, examinando tanto los flujos de información como los financieros y las mercancías de la cadena de valor.

Por lo tanto, este trabajo es esencial para realizar un estudio profundo y diligente de los procesos en cuestión, lo que ayudará a incrementar la efectividad y productividad en la organización. Además, permitirá identificar y aplicar correctamente el enfoque que mejor beneficie a la empresa, generando una mejor competitividad en el mercado.

Conceptualización y contextualización.

El enfoque de APICS-SCOR (Supply Chain Operations Reference) es una metodología que permite analizar, evaluar y optimizar los procesos de la cadena de suministro. Esta metodología se enfoca en seis procesos interdependientes que abarcan todas las actividades relacionadas con la planificación, abastecimiento, producción, entrega y devolución de los productos.

sP - Plan (planificación).

Para garantizar el correcto funcionamiento de la cadena de suministro en la distribución de alimentos y recursos, es fundamental contar con un plan bien estructurado. Este plan debe incluir un conjunto de tareas que se deben cumplir y metas comunes que se deben establecer en base a un estudio riguroso de cada proceso y los objetivos clave según la demanda del mercado, inventario y transporte. En Ocati S.A, la planificación es la base fundamental de la cadena de suministro. Todas las áreas de la compañía comparten la información necesaria para iniciar sus respectivas labores mediante el software Odoo, que se encarga de planificar todas las operaciones de requerimiento de insumos, producción, despachos y logística, según los requerimientos específicos de cada cliente.

En consecuencia, el director de operaciones es el encargado de supervisar el control y la planificación de toda la cadena de suministro. Su labor es identificar y gestionar los riesgos, planificar inventarios, ventas, operaciones, órdenes de compra o fabricación, mantenimientos, presupuestos, adquisiciones y todo lo necesario para mejorar el funcionamiento de la organización. En resumen, la planificación es un proceso fundamental que permite coordinar todas las áreas de la empresa y garantizar una gestión eficiente de la cadena de suministro.

sS - Source (adquisición)

En Ocati S.A., los procesos de producción son registrados en el software para conocer los insumos requeridos para la manufactura. En consecuencia, los departamentos de compras y almacén están informados de estas necesidades para mantener un nivel mínimo de inventario y así no afectar la producción. Para la adquisición de insumos, las áreas correspondientes generan una solicitud de productos o servicios de acuerdo con el proceso a elaborar. El almacén suministra los insumos solicitados y reporta al departamento de compras los faltantes. El

departamento de compras se encarga de contactar a los proveedores para obtener los insumos faltantes mediante órdenes de compra que establecen diversas condiciones, como métodos de pago, logística de los productos y gestión de calidad en los insumos para que lleguen a la planta de producción en el tiempo requerido.

sM - Make (fabricación)

En el proceso de fabricación o Make, se lleva a cabo la clasificación de las frutas según las especificaciones del cliente en cuanto a color, peso, tamaño y capacidad de embalaje. La fabricación se realiza en base a las cosechas recolectadas en las fincas, las cuales están sujetas a factores como el clima, la logística y el estado de las vías. Una vez que los insumos llegan a la planta de producción, se implementan distintas directrices para iniciar la clasificación de las frutas. En la planta, se sigue un flujo de proceso que contempla diversos métodos de fabricación para obtener el producto final con las características y calidad requeridas por el cliente.

Figura 3 Proceso SCM Ocati S. A



Fuente: Elaboración propia

Durante el proceso de fabricación, se emplean diversos equipos de clasificación de la fruta, los cuales pueden ser ajustados para cumplir con los requisitos del cliente. A lo largo de

todo el proceso, se garantiza la gestión de la calidad mediante el establecimiento de distintos parámetros de control y de trazabilidad. Para lograr una ejecución eficiente, se establecen diversos indicadores de gestión, entre ellos el costo de producción versus el tiempo utilizado por pallet. Se estima un tiempo determinado para este indicador, el cual se mide durante todo el proceso de fabricación para evaluar la eficacia de la producción mensualmente.

sD - Deliver (distribución)

Se compone de distintas áreas que trabajan de manera coordinada. El área comercial es la encargada de recibir los pedidos de los clientes y de establecer una comunicación directa con el área de producción, para asegurarse de que los pedidos sean procesados de forma efectiva. Por último, el área de despacho se encarga de empacar los pedidos, colocarlos en el medio de transporte adecuado, ya sea terrestre, marítimo o aéreo, según las necesidades del cliente que realizó la orden de compra. Durante todo el proceso, el departamento de calidad está presente, especialmente en aquellos productos que requieren mantener una cadena de frío para garantizar su inocuidad.

sR - Return (devolución)

Resulta complejo en el caso de productos perecederos destinados a la exportación, ya que se requieren altos estándares de calidad para asegurar que los productos lleguen en perfectas condiciones al cliente final.

Para garantizar la calidad de los productos, los inspectores de calidad realizan un seguimiento detallado y verifican que los productos se encuentren en excelentes condiciones para su traslado y consumo. Además, las canastillas utilizadas para organizar los productos cumplen con todos los estándares de transporte, tanto nacionales como internacionales.

De esta forma, OCATI S.A. asegura que sus productos salgan al mercado en óptimas condiciones para el consumo, minimizando así la posibilidad de devoluciones por problemas de calidad.

sE - Enable (Soporte)

El proceso se basa en la gestión del conocimiento para cumplir con las normativas empresariales de OCATI S.A. y los estatutos exigidos por cada país al momento de recibir los productos. Además, se deben cumplir con los diferentes términos y condiciones establecidos en los contratos para la comercialización y venta de los productos requeridos por cada cliente. En realidad, este proceso implica la gestión de procesos administrativos y evaluativos de la información, el manejo de riesgos a los que se expone la empresa, y genera un flujo de datos y actividades que involucran a todos los participantes en la cadena de suministro. De esta manera, se garantiza una gestión eficiente y efectiva de los procesos relacionados con la comercialización y venta de los productos de OCATI S.A. en cumplimiento de las normas y regulaciones establecidas.

Identificación de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Ocati S.A

En la actualidad, las organizaciones se enfrentan a un entorno sumamente exigente y competitivo, lo que representa un desafío para el sector logístico en Colombia. En respuesta, los gobiernos han implementado diversas operaciones para impulsar el desarrollo y la mejora en la comercialización del país, mediante una serie de estrategias efectivas que buscan identificar alternativas de transporte de mercancías por vía marítima, aérea o férrea, así como la inversión en ideas de negocio y en infraestructura. Todo esto con el objetivo de mejorar la eficiencia y la calidad de los procesos logísticos, lo que contribuirá a un aumento en la competitividad y

productividad de las empresas. De esta forma, se espera impulsar el crecimiento económico del país y satisfacer las demandas y necesidades de los clientes de manera efectiva.

Conceptualización y contextualización

Colombia desea posicionarse en el mercado internacional, con proyectos que ayuden en la reducción del tiempo de transporte. Asimismo, en la creciente demanda de productos locales hay economías extranjeras.

La logística nacional comprende las siguientes operaciones-equipar, mantener, incrementar y desarrollar las entidades para que puedan actuar en la industrialización del país.

En contraste, a nivel internacional el progreso en la logística comercial ha influido negativamente durante los últimos años, ya que ha disminuido el desempeño en dicho sector. Por lo que es determinante conocer los procesos en cuanto al manejo de la mercancía. No obstante, ha habido renovaciones y ajustes en el mejoramiento de operaciones y en la organización de las exportaciones e importaciones de artículos. También se han implementado estrategias que benefician en reducir costos y aumentar las ventas a nivel local y mundial.

Análisis de los Flujos en la Cadena de Suministro de la Empresa Ocati S.A

Lo presentado en las figuras 7, 8 y 9, claramente refleja todo el proceso de Ocati S.A, primeramente, se observa el flujo de información que implica todos los datos del producto, los cronogramas, transmisiones de órdenes, actualizaciones del estado de entrega y trazabilidad de información. En segunda instancia el flujo de producto contiene todo lo relacionado con el movimiento de mercancías de proveedor a cliente, así como cualquier retorno del cliente y por

último el flujo financiero, el cual consiste en el crédito otorgado, así como las condiciones y acuerdos en las consignaciones de pago y fechas pactadas.

En la figura 8, exactamente en el flujo de productos el cual describe los movimientos de mercancía desde el proveedor hasta el consumidor ya sea interno como externo, así como el tratamiento de entrada de materiales, las necesidades de los clientes y mantenimiento de elementos que la componen, además de incluir las devoluciones o rechazos.

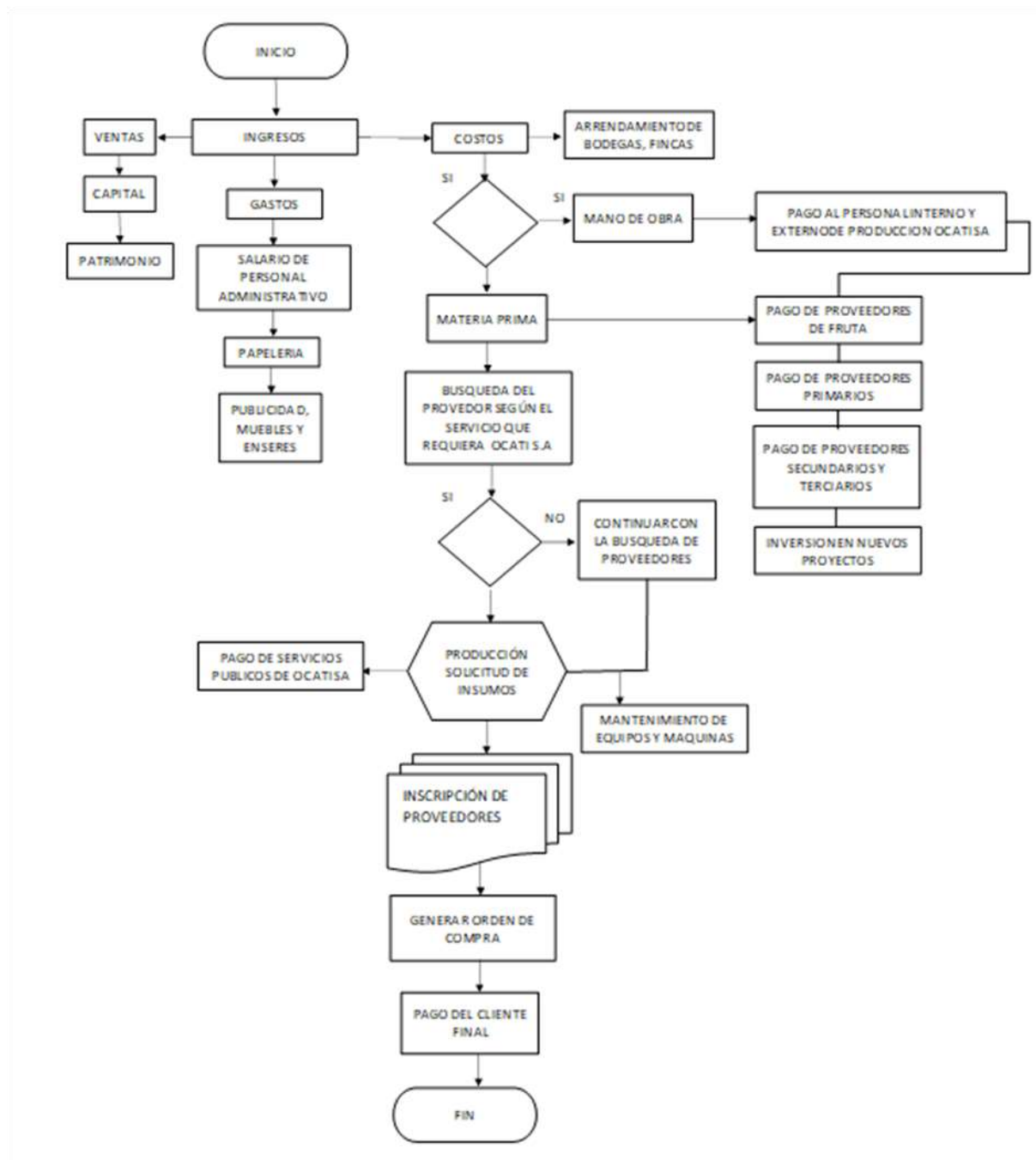
En conclusión, en cada situación industrial habrá proveedores, fabricantes, distribuidor, clientes mayoristas y minoristas, por lo cual, el objetivo de estos flujogramas es analizar la estructura organizativa conocida en Ocati S.A, puesto que es lo más apropiada para gestionar el conocimiento en una cadena de suministro.

Figura 5 Flujo de productos



Fuente: elaboración propia

Figura 6 Flujo de dinero



Fuente: elaboración propia

Colombia y el LPI del Banco Mundial.

En este espacio se abordará la temática del desempeño logístico de Colombia en el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial. Este índice mide la eficiencia y efectividad de los procesos logísticos de los países a nivel global, evaluando seis dimensiones fundamentales: la eficiencia aduanera, la calidad de la infraestructura, la facilidad para el transporte y la distribución, la competencia y calidad de los servicios logísticos, la capacidad de seguimiento y rastreo y la puntualidad en la entrega. Analizaremos los resultados obtenidos por Colombia en las últimas ediciones del LPI, identificando sus fortalezas y debilidades en materia logística, así como las acciones que se están llevando a cabo para mejorar su desempeño en este aspecto clave para la competitividad y el desarrollo económico del país.

Conceptualización y contextualización.

En el ámbito del comercio internacional, el Índice de Desempeño Logístico (LPI, por sus siglas en inglés) del Banco Mundial es una herramienta que mide la eficiencia de los procesos logísticos de los países, tomando en cuenta aspectos como la infraestructura, la calidad de los servicios, la eficiencia de los procedimientos aduaneros, entre otros. Colombia ha venido mejorando su posición en el LPI, pasando del puesto 88 en 2010 al puesto 52 en 2018. La conceptualización del LPI implica entenderlo como un indicador que permite medir el desempeño logístico de los países a nivel mundial, mientras que la contextualización en el caso de Colombia implica analizar los cambios en las políticas públicas, las inversiones en infraestructura y los esfuerzos por mejorar los procesos aduaneros y la eficiencia en los servicios logísticos, que han permitido mejorar su posición en el índice.

¿Qué es LPI?

LPI es la sigla en inglés de "Logistics Performance Index" (Índice de Desempeño Logístico, en español). Es una herramienta utilizada por el Banco Mundial para medir el desempeño logístico de los países, con el fin de evaluar su eficiencia en términos de comercio internacional y proponer mejoras en el sector logístico. Se basa en una encuesta que recopila datos sobre seis componentes clave: eficiencia en despacho aduanero, calidad de la infraestructura, facilidad para realizar envíos internacionales, seguimiento y rastreo de envíos, competencia y calidad de los servicios logísticos, y puntualidad en la entrega.

¿Qué Mide?

El LPI mide la eficiencia y la capacidad de los países para conectar empresas y mercados a través de la logística y el transporte internacional. Evalúa seis dimensiones: eficiencia aduanera, calidad de infraestructura, facilidad para realizar envíos internacionales, competencia y calidad de los servicios de transporte, capacidad de seguimiento y rastreo y puntualidad en la entrega. Estas dimensiones abarcan todos los aspectos de la cadena de suministro, desde la preparación de la carga hasta la entrega al destino final.

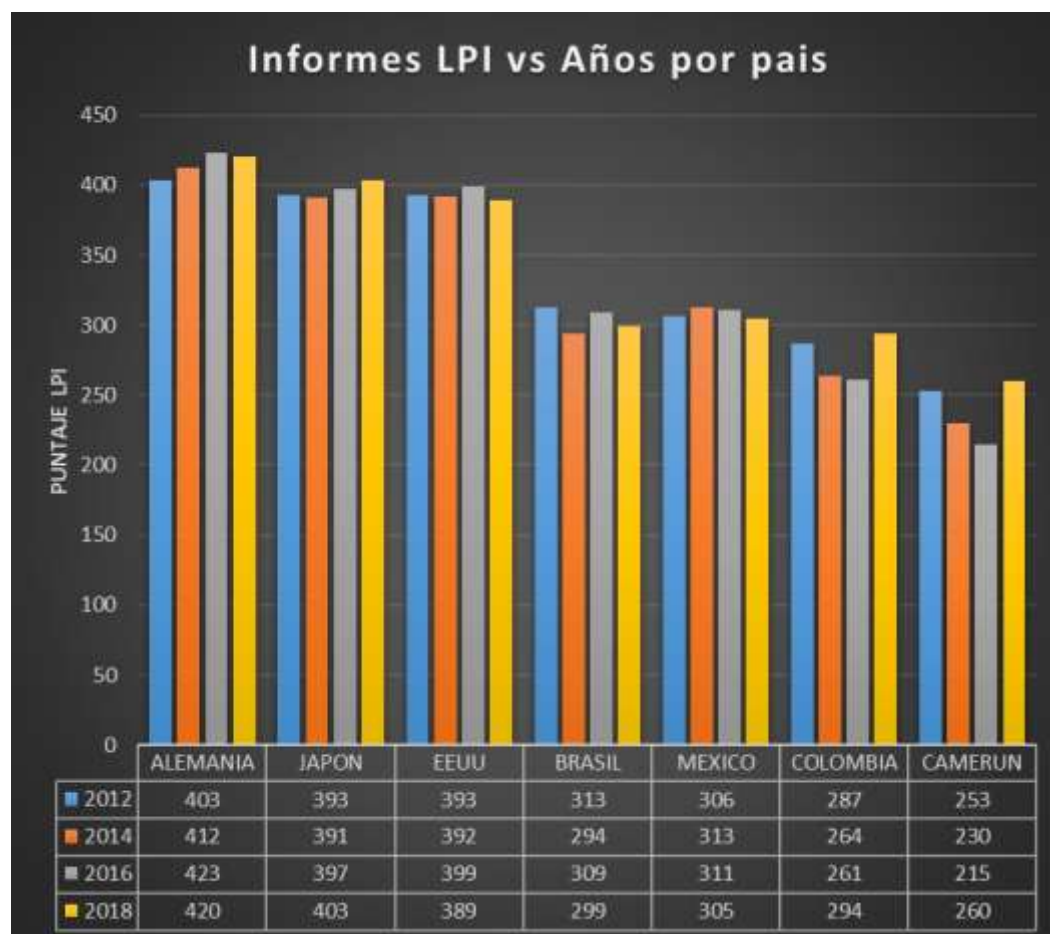
Comparativo de Colombia ante el mundo

Tabla 7 Cuadro comparativo Colombia vs el banco mundial

CUADRO COMPARATIVO AÑO 2012								
PAISES	Rangol PI	Puntuacion LPI	Aduanas	Infraestructura	Envios Internacionales	Competencia Logística	Seguimiento y Rastreo	Oportunidad
ALEMANIA	4	4.03	3.87	4.26	3.67	4.09	4.05	4.32
JAPON	8	3.93	3.72	4.11	3.61	3.97	4.03	4.21
EEUU	9	3.93	3.67	4.14	3.56	3.96	4.11	4.21
BRASIL	45	3.13	2.51	3.07	3.12	3.12	3.42	3.55
MEXICO	47	3.06	2.63	3.03	3.07	3.02	3.15	3.47
COLOMBIA	64	2.87	2.65	2.72	2.76	2.95	2.66	3.45
CAMERUN	106	2.53	2.37	2.24	2.37	2.41	2.55	3.19
CUADRO COMPARATIVO AÑO 2014								
PAISES	Rangol PI	Puntuacion LPI	Aduanas	Infraestructura	Envios Internacionales	Competencia Logística	Seguimiento y Rastreo	Oportunidad
ALEMANIA	1	4.12	4.10	4.32	3.74	4.12	4.17	4.36
EEUU	9	3.92	3.73	4.18	3.45	3.97	4.14	4.14
JAPON	10	3.91	3.78	4.16	3.52	3.93	3.95	4.24
MEXICO	50	3.13	2.69	3.04	3.19	3.12	3.14	3.57
BRASIL	65	2.94	2.48	2.93	2.80	3.05	3.03	3.39
COLOMBIA	97	2.64	2.59	2.44	2.72	2.64	2.55	2.87
CAMERUN	142	2.30	1.85	1.85	2.20	2.52	2.52	2.80
CUADRO COMPARATIVO AÑO 2016								
PAISES	Rangol PI	Puntuacion LPI	Aduanas	Infraestructura	Envios Internacionales	Competencia Logística	Seguimiento y Rastreo	Oportunidad
ALEMANIA	1	4.23	4.12	4.44	3.85	4.28	4.27	4.45
EEUU	10	3.99	3.75	4.15	3.65	4.01	4.20	4.25
JAPON	12	3.97	3.85	4.10	3.69	3.99	4.03	4.21
MEXICO	54	3.11	2.88	2.89	3.00	3.14	3.40	3.38
BRASIL	55	3.09	2.76	3.11	2.90	3.12	3.28	3.39
COLOMBIA	94	2.61	2.21	2.43	2.55	2.67	2.55	3.23
CAMERUN	148	2.15	2.09	2.21	1.98	2.32	2.04	2.29
CUADRO COMPARATIVO AÑO 2018								
PAISES	Rangol PI	Puntuacion LPI	Aduanas	Infraestructura	Envios Internacionales	Competencia Logística	Seguimiento y Rastreo	Oportunidad
ALEMANIA	1	4.20	4.09	4.37	3.85	4.31	4.24	4.39
JAPON	5	4.03	3.99	4.25	3.59	4.09	4.05	4.25
EEUU	14	3.89	3.78	4.05	3.51	3.87	4.09	4.08
MEXICO	51	3.05	2.77	2.85	3.10	3.02	3.00	3.53
BRASIL	56	2.99	2.41	2.93	2.88	3.09	3.11	3.51
COLOMBIA	58	2.94	2.61	2.67	3.19	2.87	3.08	3.17
CAMERUN	95	2.60	2.46	2.57	2.87	2.60	2.47	2.57

Fuente: elaboración propia

Figura 7 Gráfico de curvas de series LPI vs años por país



Fuente: elaboración propia

Análisis

En el presente cuadro comparativo se han escogido los siguientes países para analizar el LPI (Logistics Performance Index), el cual permite evaluar la logística comercial de cada país: Alemania, Japón, Estados Unidos, México, Brasil, Colombia y Camerún.

Alemania ha encabezado la lista desde los informes de 2012 hasta 2018, seguida por Estados Unidos y Japón, rotando sus posiciones en segundo y tercer lugar en este análisis. Sin embargo, estos tres países principales son los que tienen mayor eficiencia en cuanto a puertos y

transporte, control y políticas, desempeño logístico, infraestructura, envíos internacionales, competencia logística, rastreo y oportunidad. Es importante destacar que entre 2014 y 2016 Estados Unidos se mantuvo en el noveno y décimo lugar, pero ha mejorado notablemente su calificación en los envíos internacionales, competencia logística, rastreo y oportunidad.

Colombia, con respecto a Camerún tiene una notable ventaja en sus calificaciones desde el 2012 hasta el 2018 en su eficiencia en puertos, transporte, logística y rastreo.

En comparación con Camerún, Colombia tiene una notable ventaja en sus calificaciones desde 2012 hasta 2018 en cuanto a eficiencia en puertos, transporte, logística y rastreo. Por otro lado, en las calificaciones de 2018, Colombia y Brasil se ven muy competitivos en infraestructura, competencia logística y rastreo, destacando la eficiencia de Colombia en los envíos internacionales con una calificación de 3.19, superando a Brasil que tuvo una calificación de 2.88. Esto resalta el avance de Colombia en las entregas internacionales desde las calificaciones de 2014 y 2016.

Los países latinoamericanos México y Brasil también tienen calificaciones cercanas, lo que muestra su buen potencial logístico. En las calificaciones de 2016 y 2018, Brasil se destacó en su satisfacción con la infraestructura ferroviaria y vial, y en los dispositivos y tecnología de rastreo.

Colombia: CONPES 3982 – Política Nacional Logística.

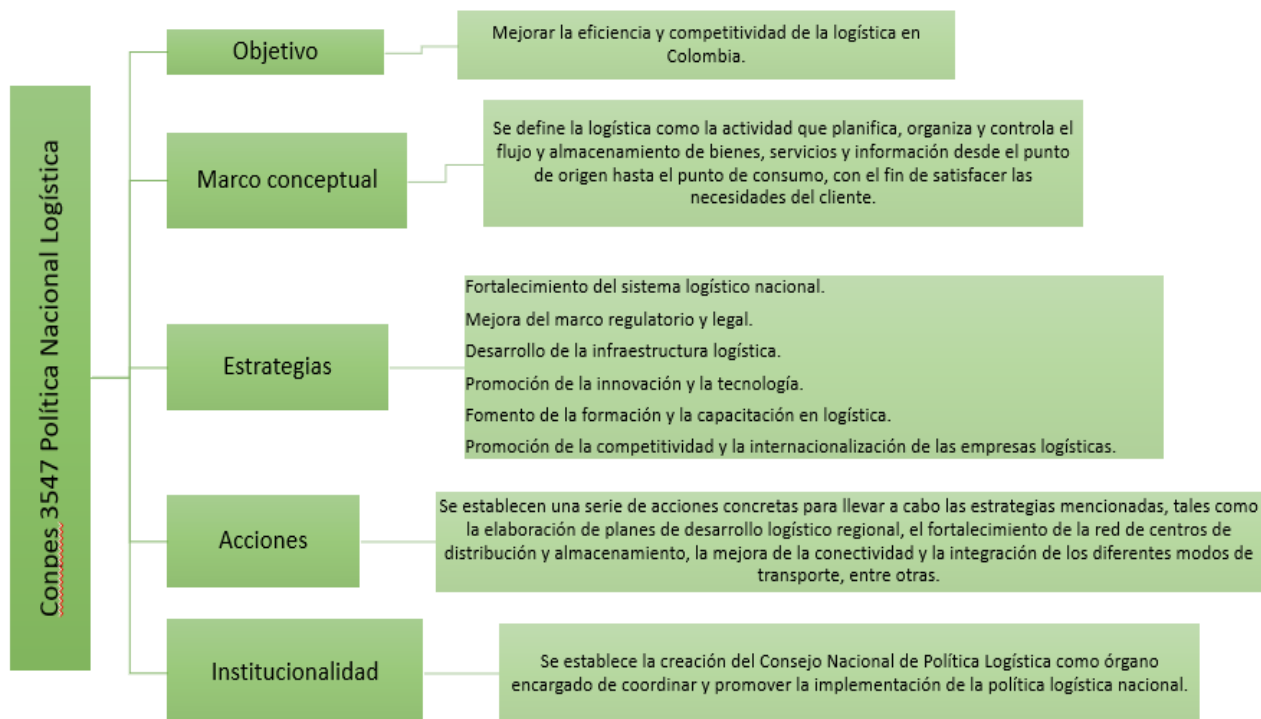
En este espacio se abordará la Política Nacional Logística de Colombia, presentada en el documento CONPES 3982, la cual busca mejorar la competitividad del país a través del fortalecimiento de su sistema logístico. Se analizarán los objetivos, estrategias y acciones planteadas en la política, así como su impacto en la economía y el comercio del país. Además, se explorarán los avances y desafíos en su implementación y el papel de los diferentes actores en su ejecución. En resumen, se examinará en detalle la Política Nacional Logística como una herramienta fundamental para el desarrollo del sector logístico en Colombia.

Conceptualización y contextualización.

La Política Nacional Logística de Colombia, establecida en el CONPES 3982, es un conjunto de acciones estratégicas para mejorar la eficiencia de los procesos logísticos en el país. Para comprender su importancia, es necesario contextualizar la situación en la que se encuentra el sector logístico en Colombia, así como definir conceptos clave como la cadena de suministro y la logística integral. Además, es necesario analizar las medidas que se han tomado para mejorar la competitividad del país en este ámbito y cómo la Política Nacional Logística busca contribuir a ese objetivo.

Elementos Fundamentales CONPES 3982 - Política Nacional Logística

Figura 8 Elementos fundamentales CONPES 3982



Fuente: elaboración propia

Tras el análisis previo, se ha logrado evaluar la posición de Colombia en el ámbito logístico, basándose en el informe del Banco Mundial. El estudio de los flujos involucrados permitió una comprensión más clara de las entradas y salidas de cada proceso, así como establecer comparaciones con otros países de Latinoamérica y determinar nuestra ubicación en la escala en cada año. Resulta interesante observar cómo la Política Nacional Logística (CONPES 3547) promueve y mejora las prácticas logísticas y de transporte en el país, lo que supone una oportunidad para su crecimiento y desarrollo en este campo.

El Conpes 3547 es una política nacional logística que busca mejorar las prácticas logísticas y de transporte en Colombia. Su problemática central es la falta de eficiencia y competitividad en los procesos logísticos del país, lo que afecta la productividad y el crecimiento

económico. Entre las problemáticas específicas que aborda se encuentran la falta de infraestructura adecuada, la baja calidad en los servicios de transporte, la complejidad y demora en los procesos de importación y exportación, la falta de integración entre los diferentes modos de transporte y la falta de coordinación entre los actores de la cadena logística. La implementación de esta política busca solucionar estas problemáticas y mejorar la eficiencia y competitividad de la logística en Colombia.

El Efecto Látigo (The Bullwhip Effect)

La demanda de frutas es un factor crítico en la planificación y gestión en la empresa Ocati S.A. El proceso de actualización de la previsión de la demanda es clave para la empresa para tomar decisiones informadas sobre los niveles de producción, inventario, precios, entre otros.

Es importante examinar los datos históricos de ventas de la empresa para identificar patrones y tendencias en la demanda de frutas. Esto permitirá a la empresa comprender mejor la estacionalidad de la demanda y los factores que afectan la misma.

Conceptualización y contextualización

La empresa Ocatis S.A, en sus procesos se enfoque en el rendimiento y producción en la venta de frutas exóticas, por ende, es necesario establecer un sistema que permita gestionar el manejo de inventarios respecto al almacenamiento de artículos que entran y salen. Como también en los productos que sean de menor o mayor demanda; de ese modo se optimizarán los costos. Por consiguiente, implementar políticas y estrategias de operación a corto, mediano y largo plazo.

El siguiente trabajo se fundamenta en el desarrollo de una serie de puntos con el fin de que los estudiantes consulten de manera profunda temas relacionados con la administración de inventarios, todo lo anterior con el fin de mejorar los conocimientos adquiridos durante el proceso educativo.

Análisis de Causas en la Empresa Ocati S.A

Demand-Forecast Updating:

Una de las principales causas de problemas en la empresa Ocati S.A, suele ser la falta de actualización de la previsión de la demanda. Si la empresa no tiene en cuenta las tendencias del mercado y la estacionalidad de la demanda al planificar su producción y sus ventas, puede incurrir en costos innecesarios debido al exceso de producción o quedarse sin inventario debido a la insuficiente producción. Por lo tanto, es importante actualizar la previsión de la demanda regularmente y ajustar la producción en consecuencia.

Order batching:

Otra causa común de problemas en la empresa puede ser la agrupación de pedidos. Si la empresa no agrupa los pedidos de manera eficiente, puede incurrir en costos innecesarios de almacenamiento y transporte. Por ejemplo, si la empresa agrupa los pedidos solo una vez al mes, puede incurrir en costos innecesarios de almacenamiento mientras espera a que llegue la fecha de envío. Por lo tanto, es importante implementar un sistema de agrupación de pedidos eficiente que minimice los costos de almacenamiento y transporte.

Price fluctuation:

La fluctuación de precios puede ser otra causa de problemas en la empresa Ocati S.A. Si la empresa no tiene en cuenta la fluctuación de precios al planificar su producción y ventas, puede incurrir en pérdidas si los precios disminuyen repentinamente. Además, si esta no tiene en cuenta los precios competitivos en el mercado, puede perder oportunidades de venta. Por lo

tanto, es importante monitorear los precios del mercado y ajustar la producción y los precios de venta en consecuencia.

Shortage gaming:

El juego de escasez es otra causa de problemas, si la empresa no tiene suficiente inventario y hace que sus clientes compren más de lo que necesitan para garantizar su propio suministro, puede generar desconfianza entre los clientes y perder futuras oportunidades de venta. Por lo tanto, es importante asegurarse de tener suficiente inventario y no hacer que los clientes compren más de lo que necesitan.

Gestión de Inventarios

La gestión de inventarios es una parte esencial de las empresas, ya que permite controlar y monitorear los bienes, suministros y recursos que poseen. Un inventario actualizado es esencial para planificar compras y gestionar suministros de manera más eficiente, identificar y controlar bienes obsoletos o inutilizados, y reducir costos de almacenamiento y transporte al minimizar la cantidad de bienes en existencia. Además, proporciona una visión general del estado financiero de la empresa al mostrar el valor total de sus activos. Hay varias formas de llevar un inventario, incluyendo el uso de software de inventario y el uso de registros manuales. Es importante elegir el método que mejor se ajuste a las necesidades de la empresa y asegurarse de que el inventario se mantenga actualizado de manera regular. También es importante tener en cuenta que la gestión de inventarios no se trata solo de contar y registrar los bienes, sino también de analizar y optimizar el flujo de materiales y recursos para mejorar la eficiencia y el rendimiento de la empresa. Un inventario actualizado es esencial para planificar compras y gestionar suministros de manera más eficiente, reducir costos de almacenamiento y transporte, y proporcionar una

visión general del estado financiero de la empresa al mostrar el valor total de sus activos. Es importante elegir el método de gestión de inventarios adecuado y mantenerlo actualizado de manera regular para obtener el máximo beneficio.

Conceptualización y contextualización.

En OCATI S.A se maneja un inventario efectivo en el que se puede evidenciar la fluidez en el proceso. Por lo tanto, lo ideal es complementarlo con la metodología ABC para llevar un seguimiento efectivo. Además, se puede evidenciar la optimización del tiempo y los recursos, lo que minimiza los costos de producción y materia prima. Es importante identificar los productos de menor a mayor venta para aprovechar y optimizar los recursos. Con el desarrollo de la fase 6, aprendí sobre la gestión de inventarios y la manera adecuada de realizar el seguimiento e identificar qué tipo es aplicable según la actividad económica de la organización.

Con la aplicación del inventario ABC, se quiso organizar un sistema para segmentar y clasificar los productos de un almacén según su importancia, relevancia para la empresa, valor económico, beneficios aportados y rotación generada. Para definir la clasificación, se realiza un análisis en el cual se toma la cantidad total del consumo promedio y se multiplica por sus porcentajes de distribución. Los valores resultantes indican cuántas unidades de cada artículo se deben tener en cada zona.

Análisis de la Situación Actual de la Gestión de Inventarios en la Empresa Ocati S.A

Existen diversas estrategias en la gestión de inventarios que la empresa puede utilizar, y la selección más adecuada dependerá de diversos factores, como el tipo de productos, la frecuencia de entregas y sus pedidos, entre otros. A continuación, se presentan algunas opciones que pueden ser consideradas al diseñar la estrategia en la gestión de inventarios:

Método de pedido fijo: en este caso, se establece un nivel de inventario mínimo y se realizan pedidos periódicamente para mantener el inventario en ese nivel. Esta opción es adecuada para productos con una demanda predecible, con lo cual la empresa siempre está en busca de mantener un equilibrio entre su demanda y oferta.

Gestión de inventarios basada en el ciclo de vida del producto: esta estrategia implica ajustar los niveles de inventario en función de la etapa del ciclo de vida del producto. Por ejemplo, un producto en la etapa de introducción podría requerir un inventario más alto para satisfacer la demanda creciente, mientras que un producto en la etapa de declive podría requerir un inventario más bajo para minimizar los costos de almacenamiento.

Gestión de inventarios basada en la demanda: esta estrategia implica predecir la demanda futura y ajustar el inventario en consecuencia. La empresa podría utilizar técnicas de pronóstico de demanda para anticipar picos de demanda y aumentar el inventario en consecuencia.

Instrumento Para Recolección de la Información.

Tabla 8 Instrumento para recolección de la información

CRITERIO	ALTERNATIVAS				
Tipo de demanda	Dependiente	Independiente			
Comportamiento de la demanda	Estable	Estacional	Coyuntura	Moda	
Valor	Alto	Medio	Bajo		
Cantidad	Grande	Media	Poca		
Tiempo de vida	Perecedero	Con vida limitada	Sin limite de vida		
Dimensiones	Articulos Poco voluminosos	Articulos voluminosos			
Requerimientos de conservacion	Ambiente Controlado	Bajo techo	A la Interperie	Climatizado	
Importancia en el proceso	Productos Claves	Insustituibles	No determinantes		
Fuentes de suministro	Proveedores unicos	Ofertas generalizadas en el mercado	Proveedores de riesgo		
Ciclo de Gestion	Corto	Medio	Largo	Intermedio	
Comportamiento del precio	Estable	Conyuntantes	Por estacion	Tendencia a la disminucion	Tendencia al aumento
Localizacion en relacion al consumidor	En el proveedor	En transito	En un punto central	En el propio consumidor	
Rotacion del producto	Semanal	Mensual	Trimestal		
Unidades por periodo	1000	5000	10000	20000	

Elaboración propia

Diagnóstico de la Situación Actual a Partir de la Información Obtenida

En el área de insumos se realizan inventarios cada 4 meses y en cada mes se toma un insumo al azar para realizar el proceso de control. Esto se hace con el fin de llevar un control tanto dentro del sistema digital como de forma manual y visual. Para el área de producción (recepción de fruta, clasificación, empaque y despachos) se realiza un inventario mensual, revisando manualmente y comparando en el sistema todos los productos, ya sean clasificados, empacados o en la última fase de despacho.

Estrategia Propuesta para la Gestión de Inventarios en la Empresa Ocati S.A a Partir del Diagnóstico Realizado.

La decisión de desarrollar un sistema para transferir inventario entre almacenes depende de varios factores, como el tamaño de la empresa, el tamaño de los almacenes, la cantidad de productos almacenados, la frecuencia de traslado de inventario y el costo de desarrollar y mantener un sistema de traslado de inventario. Si la empresa tiene varios almacenes y el traslado de inventario entre ellos es frecuente, es posible que valga la pena desarrollar un sistema para hacerlo de manera más eficiente. Esto podría incluir un software de gestión de inventario que permita a la empresa monitorear y controlar el inventario en tiempo real, y un sistema de transporte interno para mover el inventario entre los almacenes.

Análisis de las Ventajas y Desventajas de Centralizar o Descentralizar los Inventarios de la Empresa Ocati S.A

Tener el inventario centralizado significa que todos los bienes, suministros y recursos de la empresa se almacenan y se controlan desde una única ubicación central. Tener el inventario descentralizado significa que los bienes, suministros y recursos se almacenan y se controlan desde diferentes ubicaciones o centros de distribución.

Algunas de las Ventajas de Tener el Inventario Centralizado Incluyen:

Mayor control y visibilidad: Al tener todos los bienes, suministros y recursos en una única ubicación, es más fácil para la empresa controlar y monitorear el inventario.

Mayor eficiencia: Al tener todos los bienes, suministros y recursos en una única ubicación, es más fácil para la empresa optimizar el flujo de materiales y minimizar costos de almacenamiento y transporte.

Mayor flexibilidad: Al tener todos los bienes, suministros y recursos en una única ubicación, es más fácil para la empresa adaptarse a cambios en la demanda o en el suministro.

Algunas de las Ventajas de Tener el Inventario Descentralizado Incluyen:

Menor tiempo de entrega: Si la empresa tiene centros de distribución ubicados cerca de los clientes o puntos de venta, puede haber un menor tiempo de entrega para los pedidos.

Menor costo de transporte: Si la empresa tiene centros de distribución ubicados cerca de los clientes o puntos de venta, puede haber un menor costo de transporte para enviar los bienes.

Las ventajas de tener un inventario descentralizado, es en la toma de decisiones ya que se pueden optimizar el recurso humano y tomar decisiones con mayor rapidez, ya que no están ligadas a lo que dictamine el jefe directo, esta razón comprende a las personas idóneas al momento de realizar sus tareas y conocer bien sus funciones. Los jefes encargados pueden tener más tiempo para otros asuntos más relevantes.

Modelo de Gestión de Inventarios Recomendado para la Empresa Ocati S.A

De acuerdo con la producción de Ocati S.A. y su distribución en las fincas, el método que se puede aplicar es el método ABC, también conocido como el método 80/20. Consiste en dividir los productos en tres categorías según su importancia, cantidad y valor, lo que facilita la identificación de los productos.

Clase A: En este grupo se clasifican aquellos productos que tienen poca rotación, lo que representa el 20% del total de inventario, pero su valor puede ser hasta el 80% del mismo.

Clase B: En este grupo se clasifican los productos de venta media, que representan el 40% del total de los artículos y están aproximadamente en el 15% del valor total del inventario.

Clase C: En este grupo se clasifican los productos que tienen mayor rotación, lo que representa el 40% del inventario, pero apenas suman un 5% de su valor.

Con este seguimiento se pueden clasificar los productos de menor a mayor venta. De cada grupo, se puede llevar una trazabilidad con la que se pueda verificar el costo de inversión referente a lo que se tiene almacenado y lo que será despachado.

Pronósticos de la Demanda de la Empresa Ocati. S.A

La fundamentación en la que se basa la empresa para obtener un pronóstico de la demanda se basa en la cantidad de unidades producidas en la cosecha y postcosecha de sus cultivos. Si no se obtiene un aproximado de la demanda, es muy difícil dar una oferta a sus clientes, ya que la gran mayoría de estos se encuentra en el extranjero. Si no se da un buen pronóstico de la demanda, esto puede afectar toda la gestión de la cadena de suministro, empezando por el inventario reservado en los almacenes de insumos, pasando por la producción, donde el recurso humano se ve afectado ya sea por el faltante o el exceso, y llegando a la logística de salida, donde también se ven afectadas las reservas de carga en los puertos marítimos o aéreos.

El Layout para el Almacén o Centro de Distribución de una Empresa.

El objetivo de un almacén es controlar cada entrada y salida de existencias, así como el almacenamiento de éstas, ya sea para la gestión, producción o comercialización de artículos. Este

elemento ha experimentado una gran transformación y trazabilidad en lo que se refiere a una notable estrategia global y competitiva, por lo tanto, este sector es de vital importancia para los procesos logísticos y de gestión de la cadena de suministro, incluyendo la adecuada organización del diseño o layout del centro de distribución.

El diseño layout consiste en la disposición del espacio de almacenamiento tanto en la parte interna como externa de la infraestructura, plasmado en un dibujo sobre plano que resume y señala con precisión la forma eficaz de administrar los stocks o materias primas en un almacén, teniendo en consideración los posibles factores que influyen en dicho procedimiento.

Conceptualización y contextualización

El layout en la cadena de suministro se refiere a la disposición física de los elementos que conforman el almacenamiento. Esto incluye la ubicación de la fábrica de producción, los almacenes, bodegas y recinto de distribución, así como la disposición de maquinaria y equipo dentro de estos sitios.

Asimismo, representa un elemento clave para la utilidad y efectividad de una organización. Un layout bien diseñado puede minimizar los tiempos de inactividad y los desplazamientos innecesarios, lo que puede disminuir los costos y favorecer la productividad de la empresa. También puede permitir una mayor flexibilidad al ajustar rápidamente la producción a cambios en la demanda o en los patrones de consumo.

Para La Realización Del Diseño O Layout, Hay Que Tener En Consideración Ciertos Factores Relevantes Para Acomodar Las Disposiciones a Los Requerimientos De La Compañía.

Uno de los aspectos a tener en cuenta es el tamaño del almacén donde se realiza el flujo del proceso de Ocati S.A, ya que un layout mal diseñado puede acarrear costos e interrupciones de los procesos a largo plazo. Para diseñar un layout, principalmente se deben tener en cuenta qué productos se van a almacenar y el tamaño de estos. Adicionalmente, hay que tener en cuenta diferentes factores como las demandas de los mercados, los sistemas de almacenamiento y manejo, el ciclo de operaciones, la accesibilidad de los pasillos, las oficinas necesarias y las existencias.

También se debe tener presente un flujo de materiales de manera eficiente dentro del almacén, lo que permite la optimización de las actividades dentro del almacén. Esto se evidencia en el segundo factor, que es la ubicación del recinto. La localización de los almacenes debe estar enfocada en las solicitudes de la empresa y del mercado. Esto permitirá acotar geográficamente a un área amplia y responder a criterios de optimización en el abastecimiento de insumos.

Otro elemento para considerar es la red de distribución, permitiendo responder a cambios en la demanda empleando una óptima combinación de instalaciones, formas de transporte y estrategias, lo que llega a ser ese conjunto de todas las rutas y centros de distribución y almacenes. Por último, está la responsabilidad en la organización de almacenamiento. Tras determinar el sistema de distribución, esta se caracteriza por la toma de decisiones respecto al almacenamiento, dependiendo si se debe auto gestionar este proceso o subcontratar teniendo en cuenta los factores que circulan en el mercado.

Situación Actual Del Almacén O Centro De Distribución De La Empresa Ocati S.A.

El almacenamiento en Ocati S.A representa un desafío significativo, ya que garantiza la conservación adecuada de los alimentos, cuidando la ventilación, el almacenamiento, la temperatura y el transporte óptimo hasta llegar al punto de venta para el consumidor final. A continuación, se describe el proceso de almacenamiento actual de Ocati S.A (ver figura 12).

Se recibe al transportador en el primer piso y se sitúa al frente del ascensor. Se disponen las materias primas en estibas para proceder a ser descargadas y elevadas al segundo piso de la empresa. Se traslada el insumo al lugar correspondiente utilizando estibadores manuales. Si la carga no excede el peso de 15 kilos, se puede realizar manualmente por medio de la escalera.

Existen diferentes tipos de insumos o materias primas para el proceso de manufactura, como láminas de cartón, que se transforman en cajas por medio de una máquina encartonadora que se encuentra situada al lado del insumo correspondiente para el almacenamiento de la fruta. También hay diferentes tipos de plásticos reutilizables para el empaqueo de la fruta, láminas tipo sticker que poseen información relevante para cada fruta, esquineros, entre otros. Cabe aclarar que todos estos insumos deben contar con un almacenamiento y manejo referentes a la gestión de calidad y las buenas prácticas de manufactura (BPM).

Para el suministro de los insumos hacia la planta de producción o manufactura, se utilizan rodaderos metálicos que están ubicados en diferentes puntos estratégicos para llegar a la primera planta, donde se encuentran ubicadas las líneas de manufactura.

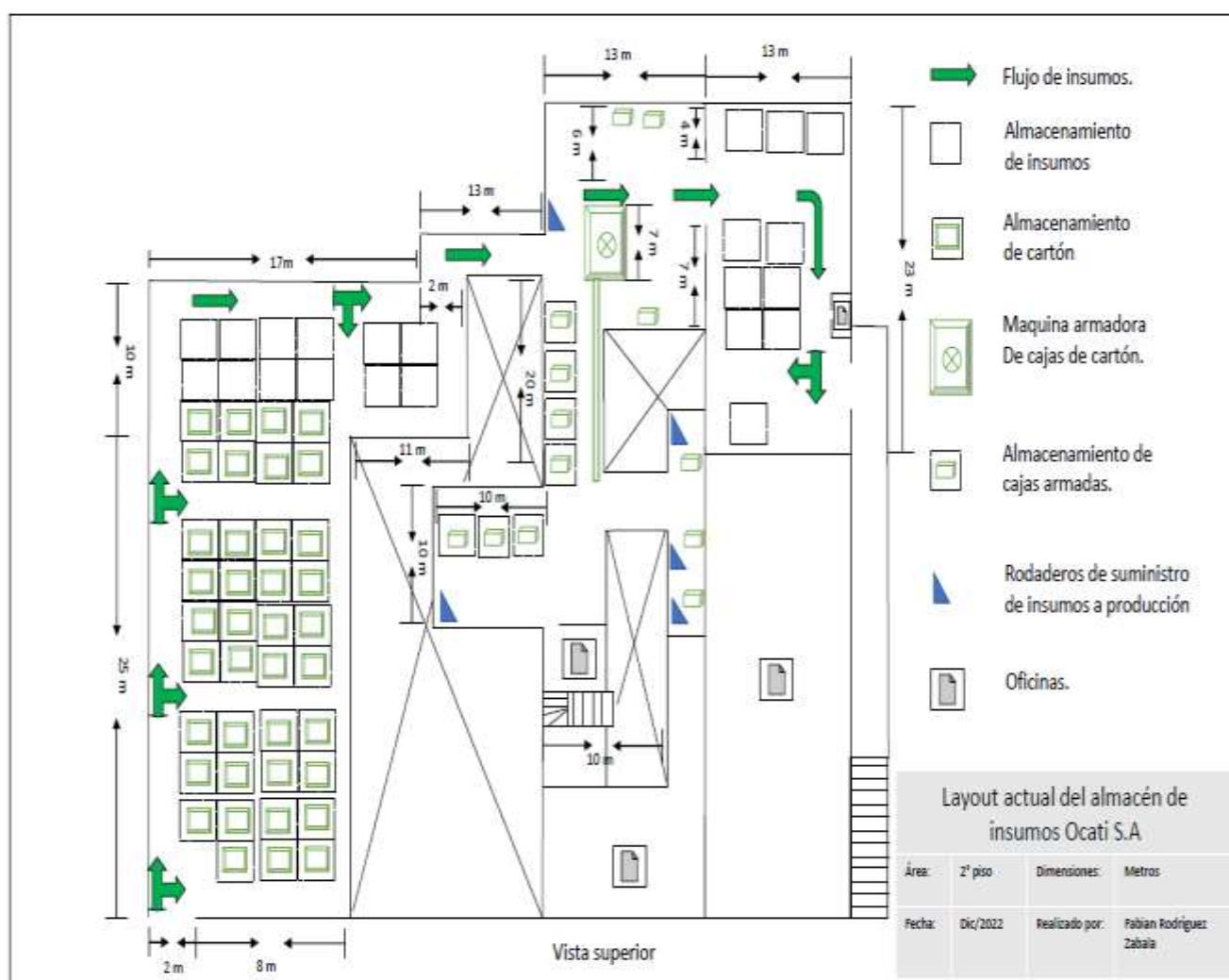
Aciertos:

- a. Correcto uso de insumos.

Desaciertos:

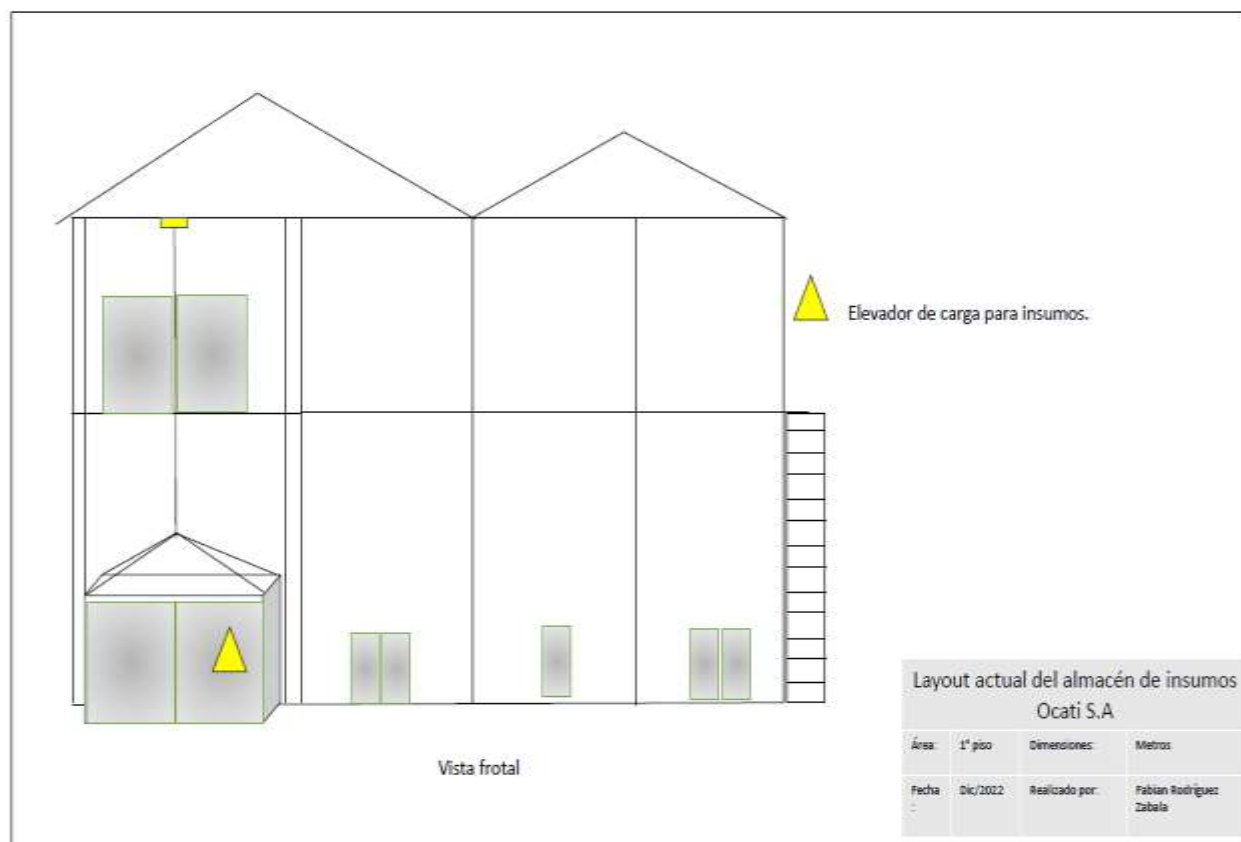
- Ubicación incorrecta de la maquinaria.
- Falta de espacios para el almacenamiento de insumos.
- Incorrecta localización de la máquina armadora de cajas de cartón en relación a la posición de almacenaje.

Figura 9 Layout actual de Ocati S.A Piso 2



Elaboración propia

Figura 10 Layout actual de Ocati S.A Piso 1



Elaboración propia

Propuesta de Mejora en el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Ocati S.A

Los factores que tuvimos en cuenta para redistribuir las áreas son:

Flujo de Mercancía: Es importante tener en cuenta el tipo de mercancía que se va a almacenar, considerando sus dimensiones, peso, temperatura y referencias. Asimismo, se determinaron las estrategias de entrada y salida de las existencias en el almacén. Al interpretar la secuencia de las operaciones de producción y almacenamiento, esto nos sirvió como punto de partida para la configuración del layout.

Características del almacén: Conocer las dimensiones del área de almacenamiento nos permitió identificar los espacios que se utilizarán para ubicar estanterías, oficinas, maquinaria y equipos de producción, mejorando las actividades que implican tiempo y movimientos.

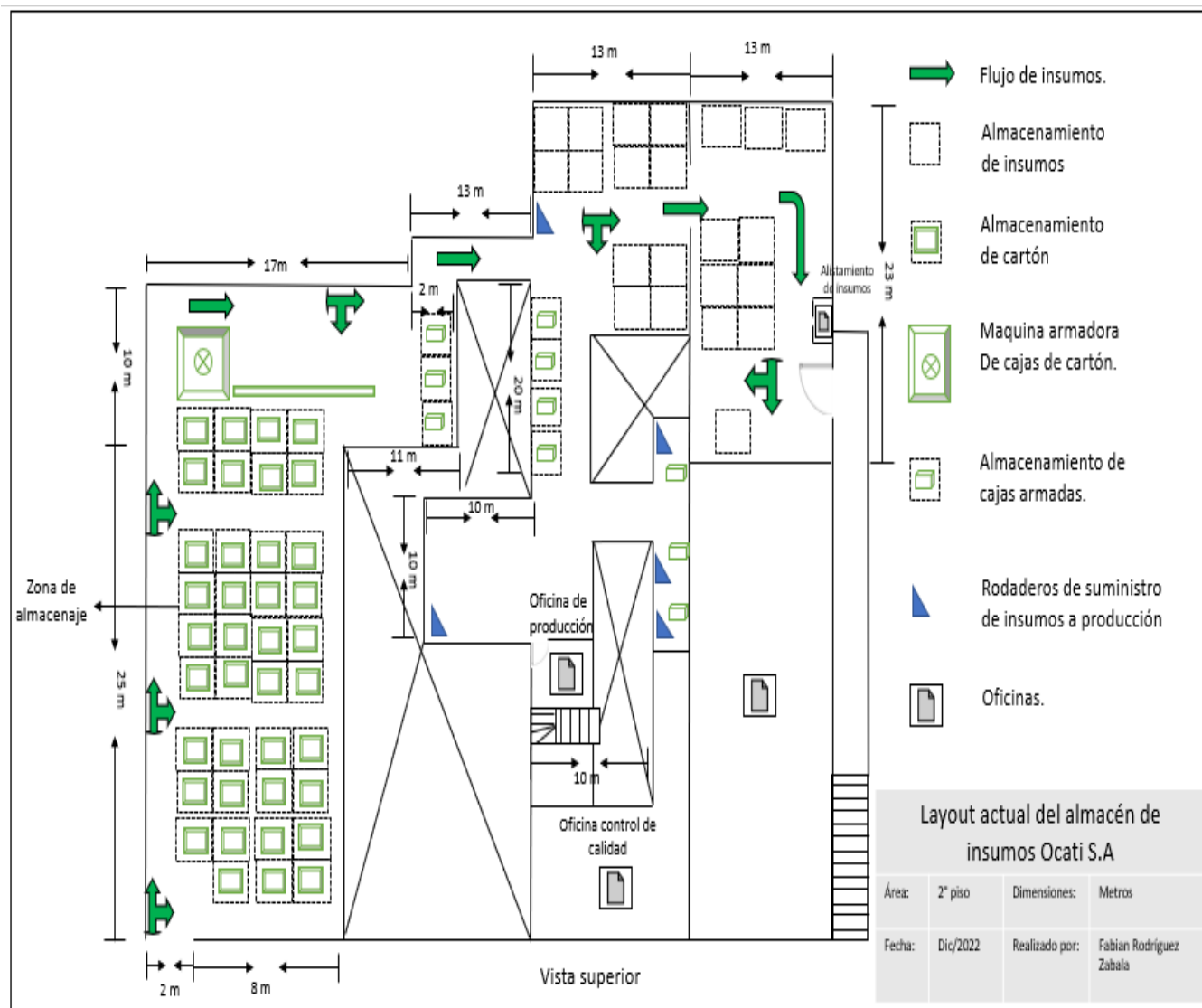
Rotación de la mercancía: Al identificar los trayectos de las entradas y salidas de la mercancía, se pudieron diseñar rutas que permitan optimizar costos y tiempo. También se identificaron aquellos productos que tienen un mayor flujo de venta y se pudieron acceder fácilmente a ellos.

Sistemas de almacenaje: Identificamos las particularidades del producto, como la rotación, la capacidad de almacenaje que se desea lograr, el volumen de stock, la unidad de carga (pallets, cajas, productos sueltos), el número de referencias con las que se trabaja, la verificación si el producto es perecedero o no y el tipo de temperatura que requiere.

Equipos de mantenimiento: Se analizó el tipo de equipo de mantenimiento que sea acorde al sistema de almacenaje y se determinaron las unidades necesarias para llevar a cabo una operación eficiente. Hay que tener en cuenta el número de operarios que se requieren, dependiendo de que los equipos sean manuales o no.

Recurso humano: Contemplamos la distribución del personal, los turnos y la organización, ya que los medios materiales no son los únicos factores importantes en el diseño del layout.

Figura 11 Layout propuesta de Ocati S.A Piso 2



Elaboración propia

Por otro lado, el esquema o configuración utilizada en el diseño del layout de Ocati S.A. Fue el layout de un almacén con flujo en forma de "U". Este sistema se caracteriza por la recepción y despacho de mercancía con entrada y salida en la misma dirección, lo que optimiza los desplazamientos y presenta flexibilidad para futuras ampliaciones y/o modificaciones.

El aprovisionamiento en la empresa.

Por medio del presente trabajo se elaborará un instrumento que permita realizar consultas pertinentes a los procesos de la compañía OCATI S.A., con el fin de mostrar claramente la gestión de aprovisionamiento de la empresa. Además, se analizarán algunas propuestas de aprovisionamiento que cumplan con los requerimientos necesarios para su implementación.

Con la implementación del instrumento mencionado anteriormente, como grupo buscamos aplicar a la empresa OCATI S.A. un aplicativo en Excel que facilite la selección de proveedores y que, además, pueda ser aplicado y puesto en funcionamiento. Para lograrlo, podemos basarnos en los objetivos generales del proveedor o en aquellos índices que son elegidos para valorar a cada proveedor.

Conceptualización y contextualización

El aprovisionamiento de una empresa es de alta importancia para asegurar el éxito de la compañía. Por eso, la gestión de aprovisionamiento pone a disposición de la empresa todos los productos, bienes y servicios necesarios para la gestión de la empresa.

El aprovisionamiento se define como el proceso de captación de recursos del entorno que cada nodo de la red necesita para desarrollar su actividad. La gestión de aprovisionamiento cuenta con grandes ventajas que permiten a la empresa comprar productos a un buen precio, generar grandes almacenamientos y, al mismo tiempo, reducir costos de producción y mantener precios bajos para el consumidor. Además, permite reducir costos asociados a la cadena de suministro mediante una selección minuciosa de proveedores, mejorando así la calidad de los productos tangibles e intangibles, todo esto por el mismo costo.

El Proceso de Aprovisionamiento en la Empresa Ocati S.A

En Ocati S.A., las actividades logísticas, en particular el aprovisionamiento, son esenciales para el éxito del proceso. Este proceso se encarga de cuantificar el potencial productivo exportable y de identificar proveedores potenciales que satisfagan las necesidades de cantidad y volumen. A continuación, se procede a la localización del centro de acondicionamiento, alistamiento y empaque, así como a establecer los términos de entrega para regular de manera satisfactoria las actividades de aprovisionamiento que se proyectan en los procesos de importación y exportación.

Por otro lado, el eslabón productivo, en este caso los agricultores, son fundamentales para asegurar los tiempos, el volumen y la calidad de los productos. Por tanto, se hace necesario establecer acuerdos contractuales, especialmente cuando la oferta es tan variable, dado que todo el proceso se basa en la capacidad de Ocati S.A. que se ha convertido en el proveedor estratégico para la conformación de la cadena de suministro.

Análisis de la Situación Actual del Proceso de Aprovisionamiento

Después de realizar un estudio exhaustivo del proceso de aprovisionamiento, se llevó a cabo una evaluación de las actividades desarrolladas. Esta evaluación permitió sintetizar los hallazgos de la investigación y facilitó el análisis de la gestión de abastecimiento estratégico. Los resultados del análisis revelaron que los procedimientos del área de compras de la empresa están en un nivel incipiente y se realizan de manera más reactiva. En base a estos hallazgos, se realizaron recomendaciones para mejorar los procesos de abastecimiento de la empresa y su área de compras.

Instrumento para recolección de la información

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1MOIfGDAb6ZIwFuVM6rQJPq5UwmhLEpP/edit#gid=938155826>

Diagnóstico de la Situación Actual a Partir de la Información Obtenida

Tras recopilar y analizar la información relevante, se llevó a cabo un diagnóstico de la situación actual de la empresa con el objetivo de seleccionar proveedores adecuados para satisfacer las necesidades de recursos. Para ello, se utilizó un procedimiento específico para la evaluación y selección de proveedores.

El diagnóstico comenzó con la identificación de los requerimientos específicos que debían ser cubiertos en un horizonte de planeación de seis meses y en cantidades determinadas. A partir de ahí, se procedió a evaluar a los proveedores potenciales y seleccionar aquellos que cumplieran con los criterios establecidos.

Estrategia Propuesta para el Aprovechamiento en la Empresa Ocati S.A a partir del Diagnóstico Realizado

La empresa debe establecer una red de proveedores confiables que proporcionen frutas exóticas de alta calidad. Estos proveedores deben estar ubicados en diferentes regiones productoras de frutas exóticas para asegurar la diversificación del suministro.

Una estrategia eficaz de aprovisionamiento para la empresa Ocati S.A debe incluir la identificación de proveedores confiables, negociaciones eficaces, control de calidad riguroso, un plan de logística sólido, diversificación de proveedores, recolección en el momento adecuado, evaluación continua y sostenibilidad.

Control de calidad riguroso: La empresa debe establecer un sistema de control de calidad riguroso para asegurar que las frutas cumplan con los estándares de calidad y seguridad alimentaria antes de su envío al cliente final. Además, debe evaluar continuamente su estrategia de aprovisionamiento y hacer ajustes según sea necesario para asegurar que sigue siendo eficaz y eficiente.

Plan de logística sólido: La empresa debe tener un plan de logística sólido para asegurar que las frutas lleguen en buen estado al cliente final. Esto incluye el transporte y almacenamiento de frutas exóticas en condiciones de temperatura y humedad adecuadas.

Diversificación de proveedores: La empresa debe diversificar sus proveedores para evitar riesgos de interrupciones en el suministro.

Recolección en el momento adecuado: La empresa debe trabajar con sus proveedores para asegurar que las frutas exóticas se recolectan en el momento adecuado para garantizar su frescura y calidad.

Sostenibilidad: La empresa debe buscar proveedores y productos sostenibles, tanto en cuanto a su producción como en su transporte y almacenamiento.

Selección y Evaluación de Proveedores.

La selección y evaluación de proveedores es una parte crucial en el diseño de la cadena de suministro de una empresa, en particular en el sector frutícola. Identificar y establecer relaciones con proveedores potenciales, actuales y futuros, requiere la creación de acuerdos contractuales que aseguren rendimientos económicos justos para los productores, especialmente en cultivos de largos ciclos, donde el flujo de efectivo es fundamental. La determinación de condiciones exactas de entrega y estimaciones precisas de volumen basadas en los rendimientos son decisiones críticas para garantizar la calidad del producto, junto con los tiempos de entrega

reales, que priorizan la reducción de desperdicios y daños durante la distribución. En el diseño preliminar, es esencial establecer un modelo de contrato y selección de proveedores, definiendo cuidadosamente los requisitos necesarios para garantizar el flujo de calidad demandado por los mercados internacionales.

Posible Descripción del Proceso de Selección y Evaluación de Proveedores en la Empresa Ocati S.A

Cuando se necesita contratar un producto o servicio, el encargado de seleccionar los proveedores debe considerar varias alternativas para satisfacer las necesidades de los clientes. Es importante definir criterios de selección para evitar errores, ya que un solo criterio no satisface los requerimientos actuales de los clientes. Por ejemplo, un proveedor con el costo más bajo podría no cumplir con los estándares de calidad necesarios o su entrega podría ser extemporánea, lo que retrasaría los procesos de la organización. Se debe buscar un equilibrio adecuado entre estos criterios.

La búsqueda de proveedores se puede realizar mediante diferentes mecanismos, como solicitudes de cotizaciones, consulta de bases de datos, referencias personales, licitaciones, cámaras de comercio, internet, ferias empresariales, exposiciones y asociaciones. Las TIC han ampliado el espectro de posibilidades para acceder a un mayor número de proveedores. En este contexto altamente competitivo, los proveedores son fundamentales para el éxito de las organizaciones.

Para lograr el aprovisionamiento se debe buscar quién pueda proveer los productos o servicios con calidad, precio justo y confiabilidad de entrega, entre otros criterios. Se debe solicitar información a los nuevos proveedores mediante visitas del representante de ventas,

visitas a las empresas de los proveedores y cotizaciones para conocer aspectos de calidad, costos, plazos de validez de las ofertas, plazos de entrega, tamaños de lotes, empaques del producto y posibles devoluciones. En el caso de los proveedores con trayectoria en la organización, ya se cuenta con la información necesaria.

Luego, se realiza una preselección de proveedores que cumplan con todos los criterios preestablecidos por la empresa. Para ello, se utiliza la técnica AHP ("Analytic Hierarchy Process" (Proceso Analítico Jerárquico), una técnica de toma de decisiones que se utiliza para jerarquizar y comparar criterios y alternativas en situaciones donde hay múltiples factores a considerar y diferentes opciones a evaluar.) como proceso de tamizado para el procedimiento SSP. Se definen un conjunto de criterios relacionados con calidad, tiempos de entrega y capacidad de producción para obtener la mejor decisión de elección. Además, se define el criterio costo para la etapa de asignación de forma óptima a los proveedores con MILP (Mixed Integer Linear Programming". Programación Lineal Entera Mixta, una técnica matemática que se utiliza en la optimización y toma de decisiones en la gestión de la cadena de suministro.) Según el procedimiento propuesto.

Figura 13 Instrumento selección de proveedores

NOMBRE DEL PROVEEDOR:				FECHA:	
TIPO DE PROVEEDOR:		PRODUCTO	SERVICIO	CALIFICACIÓN :	
CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN					
CALIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO					
SI	NO				
5	2				
<input type="text"/>	<input type="text"/>	a. Los productos / servicios cuentan con las características técnicas requeridas			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	b. Se garantiza la trazabilidad de los productos			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	c. Se cuenta con un sistema de gestión implementado para los procesos			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	d. <u>Suministra los documentos solicitados para la inscripción (servicios, contratista)</u>			
NOTA:		<p>* Si la empresa esta certificada, adjuntar los certificados; en caso contrario enviar un documento en donde relacione el estado del sistema de gestión o el manual de calidad, ambiental y seguridad y salud en el trabajo actualizado.</p> <p>* En el caso de no tener sistema y ser aceptado, comprometerse a implementar y mantener un sistema de gestión</p>			
TIEMPO DE ENTREGA					
Punt.	Proveedor local		Fabricaciones externas / servicios		Proveedor internacional
5	<input type="text"/>	0 - 4 días	5	<input type="text"/>	0 - 8 días
4	<input type="text"/>	5 - 7 días	4	<input type="text"/>	9 - 15 días
3	<input type="text"/>	8 - 12 días	3	<input type="text"/>	16 - 35 días
2	<input type="text"/>	más de 12 días	2	<input type="text"/>	más de 35 días
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	0 - 4 semanas
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	5 - 8 semanas
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	9 - 12 semanas
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	más de 12 semanas
EXPERIENCIA					
3	<input type="text"/>	0 a 2 años en el			
5	<input type="text"/>	5 más de 2 años en el mercado			
PRECIOS Y CONDICIONES DE PAGO					
	Precio		Forma de pago		Plazo
SI . 5	<input type="text"/>	Los precios son	5	<input type="text"/>	Transferencia
NO. 2	<input type="text"/>	competitivos de acuerdo al mercado	4	<input type="text"/>	Efectivo
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	45-60 días
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	30 días
	<input type="text"/>			<input type="text"/>	antidpado
Sumar cada uno de los ítem para obtener el resultado					
CRITERIOS:					
Puntos					
50-40	- A - Proveedor aceptado, su desempeño puede ser altamente confiable				
39-30	- B - Proveedor aceptable, puede tener un buen desempeño - confiable				
menos a 30	- C - Proveedor no aceptable - puede afectar la calidad del producto o servicio.				
CONCEPTO DE EVALUADOR:					
NOMBRE - FIRMA					

Procesos Logísticos de Distribución

Actualmente el aprovechamiento del Transportation Management System, ha sido un requerimiento de suma importancia en lo que respecta a los diferentes mercados y la internacionalización del comercio, la competitividad de la compañía que están estrechamente interrelacionados en la disminución de precios de transporte y logística. El transporte es un medio esencial que ha contribuido en el desarrollo del ser humano, empleado para trasladar personas, bienes y mercancías de un lugar a otro.

Así mismo, este medio tiene muchos usos, desde el desplazamiento de una ciudad a otra, del campo a la ciudad, y también entre diferentes países. El transporte permite representar a una organización por su eficiencia en el desarrollo de sus servicios a nivel local, nacional e internacional generando un auge en la demanda de un negocio, por lo tanto, haría viable su uso.

Conceptualización y contextualización

Ocati S.A presenta productos de alta calidad, con proveedores y clientes nacionales e internacionales, además exhibe su amplia trayectoria de distribución y sistemas de gestión de transporte, que han permitido avances y mejoras en los procesos de comercialización, estas contribuciones dinamizan la organización desde el aprovisionamiento, enrutamientos eficaces, rotación de inventarios reducción de costos en transporte y logística.

Con la aplicación de tecnologías asociadas a la distribución y transporte en Ocati S.A, esta ha presenciado cambios en pro de los procesos logísticos, optimizando todo canal de distribución, mejorando la producción, almacenamiento, despachos y entregas, haciendo que la

compañía presente control operacional del proceso de distribución y haciendo uso preciso de los modos y medios para garantizar la necesidad de los clientes.

Análisis de los procesos logísticos de distribución de la empresa Ocati S.A

Los procesos de distribución en Ocati S.A van desde su almacenamiento, hasta la entrega a manos del cliente final y para llegar a ese punto fue necesario llevar un diagnóstico y evaluación de información referente a todo lo que embarca la distribución, para ello se definieron los referentes al transporte como nivel de utilización de camiones, tiempos y porcentaje de distribución por rutas; al almacenamiento como nivel de cumplimiento de despacho, distribución y entregas a clientes.

Para realizar un análisis más exhaustivo es necesario presentar un DOFA, para exhibir los factores relevantes y hacer un comparativo de la empresa que permitan proyectar un diagnóstico integral de la situación inicial de la logística de distribución de la empresa versus el sistema actual y así poder garantizar una optimización presentando posibles propuestas que permitan mejorar la eficiencia en la distribución.

Adquisición de frutas: La empresa mantiene una red confiable de proveedores que puedan suministrar frutas de alta calidad y cumplir con los estándares de calidad requeridos para la exportación.

Almacenamiento y manejo de frutas: Las instalaciones de almacenamiento son adecuadas para mantener la calidad y frescura de las frutas durante el proceso de exportación. El manejo de las frutas debe ser cuidadoso para evitar daños durante el transporte.

Empaquetado y etiquetado: Las frutas son empaquetadas y etiquetadas de acuerdo con los requisitos reguladores y de los clientes.

Transporte: El transporte es confiable para llevar las frutas desde el origen hasta el destino final. El transporte cumple con los estándares de seguridad y cumple con los requisitos de cumplimiento reguladores según el país de destino.

Documentación y cumplimiento reguladores: La empresa cumple con todos los requisitos reguladores para la exportación de frutas, incluyendo la documentación necesaria y las pruebas de calidad requeridas.

seguimiento y rastreo: Realiza un sistema de seguimiento y rastreo para monitorear el progreso de las entregas y estar al tanto de cualquier problema o retraso.

Comunicación y servicio al cliente: Mantiene un equipo de servicio al cliente capacitado para responder a las preguntas y preocupaciones de los clientes. El departamento de gestión de calidad está al tanto de cualquier reclamo que se presente.

El DRP

Figura 14 Mapa conceptual DRP



Fuente: Autoría propia

Enlace del mapa conceptual:

[Planeación de requerimientos de distribución DRP | Mind Map \(goconqr.com\)](https://goconqr.com)

Ventajas de implementar un DRP

Mejorar la eficiencia y la eficacia en la distribución de productos.

Ayuda a reducir los costos de transporte y almacenamiento.

Aumenta la capacidad de respuesta a los cambios en la demanda.

Mejora la satisfacción del cliente.

Ayuda a la toma de decisiones más informada en términos de distribución.

Desventajas de implementar un DRP

Puede ser costoso implementar y mantener.

Puede requerir una gran cantidad de datos y un sistema de información avanzada.

Puede requerir un cambio en la cultura y los procesos de la empresa.

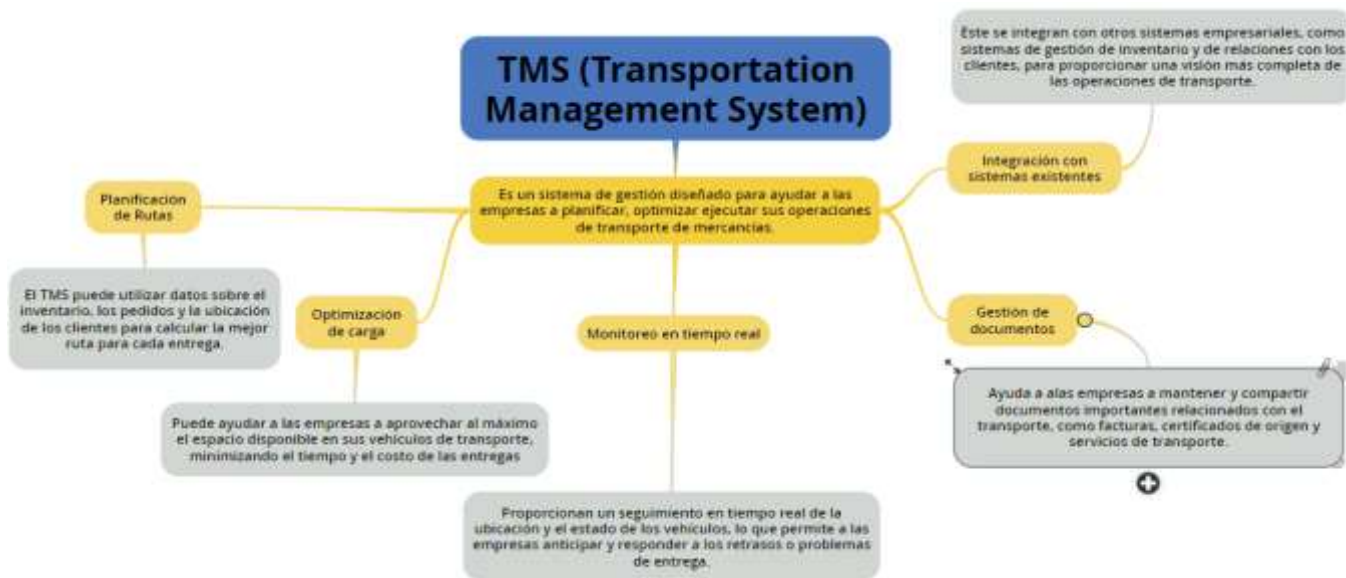
Puede ser difícil predecir con precisión la demanda futura en términos de distribución.

Puede requerir un gran esfuerzo de coordinación entre diferentes departamentos y empresas.

El TMS

Figura 15 Mapa conceptual TMS

Transportation Management System



Fuente: Autoría propia

Los aspectos fundamentales de un sistema de gestión de transporte (TMS) incluyen la planificación de rutas, la programación de carga, la gestión de documentación, la optimización de costes y la trazabilidad de envíos.

Ventajas de implementar un TMS

Ahorro de costos: Puede ayudar a reducir los costos de transporte a través de la optimización de rutas y la planificación eficiente de cargas.

Mejora de la eficiencia: Puede automatizar tareas repetitivas y reducir errores humanos, lo que aumenta la eficiencia y la precisión en la gestión de envíos.

Mayor visibilidad: Proporciona una mayor visibilidad sobre el estado de los envíos, lo que permite a las empresas tomar decisiones informadas y responder rápidamente a los problemas.

Mejora de la relación con los clientes: Ayuda a mejorar la comunicación con los clientes mediante la proporción de información actualizada sobre el estado de los envíos.

Desventajas de implementar un TMS

Costo de implementación: La implementación de un TMS puede ser costosa, especialmente si se requieren cambios significativos en los procesos existentes.

Aprendizaje: Puede haber un periodo de ajuste mientras los empleados se acostumbran al uso del nuevo sistema.

Tecnología: Un TMS depende de la tecnología y puede verse afectado por problemas técnicos o interrupciones en el servicio.

Complejidad: Un TMS puede ser complejo de usar y configurar, especialmente para las empresas con requisitos de transporte específicos.

Identificación de la Estrategia de Distribución en la Empresa Ocati S.A

Actualmente existe gran variedad de medios y modos de transporte, a los cuales pueden acudir las empresas según la necesidad que tengan para el traslado de la mercancía y de esta manera obtener éxito en la entrega final.

Cabe aclarar que los modos de transporte refieren si es de carácter marítimo, aéreo, terrestre, ferroviario o entre otros. Por otro lado, los medios son aquellos vehículos necesarios para el transporte según el modo elegido, (Barco, avión, camión, ferrocarril.)

Modos y medios de transporte utilizados por la empresa Ocati S.A en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.

Aprovisionamiento de materias primas

Modo Terrestre

Dentro de la compañía se cuenta con una flota de vehículos para el traslado de la fruta de las diferentes fincas, son vehículos con carrocería de madera, debidamente carpados y pisos metálicos, adecuados para organizar los cestillos de la fruta y garantizar un traslado adecuado cumpliendo con los estándares de calidad para el proceso. En cuanto a las otras materias primas como el cartón, plástico, stickers, cestillos, entre otros materiales para la manufactura se utiliza transporte terrestre tercerizado, cada proveedor garantiza que el producto llegue a la empresa Ocati S.A en perfectas condiciones.

Distribución de producto terminado

Modo Terrestre – Marítimo-Aéreo

Cuando el producto se tiene listo el equipo de logística de Ocati S.A con el apoyo de seguridad física inspeccionan el tracto camión (Vehículo tercerizado) con el objetivo de verificar que este cumpla con las necesidades específicas para el traslado del producto, con la inspección satisfactoria, el área de calidad verifica y garantiza que el producto está en óptimas condiciones y su embalaje sea el apropiado para el viaje, de esta manera el producto llegará al consumidor final en perfecto estado.

Se inicia el traslado hacia el puerto marítimo, por supuesto, el vehículo cuenta con sistema de refrigeración para mantener la conservación del producto, una vez el vehículo llegue,

se realiza la inspección de sanidad, las formalidades de despacho de aduana como exportador. Se procede a realizar el cargue en un barco frigorífico el cual tiene un sistema de conservación de productos perecederos.

Para el medio aéreo, este es similar al marítimo, pero con la diferencia es que de vez en cuando se utilizan los camiones propios de la empresa. Cuando llegan al destino internacional (Europa, USA, medio oriente, entre otros) estos son dispuestos a diferentes empresas de logística los cuales se encargan de llevarlos al cliente final.

Modos: Los modos de transporte son Marítimo, Terrestre y Aéreo estos modos de transporte los determina con Ocati S.A. teniendo en cuenta la distancia de los proveedores, la velocidad de circulación, la capacidad de carga y el costo, con el fin de recibir materia prima y entregar el producto terminado de la manera más eficiente, segura y económica posible.

Conveniencia de la Utilización de Servicios de Embarque Directo en la Empresa Ocati S.A

No, porque el servicio de embarque directo es un servicio de entrega directa al cliente, y el nicho de mercado de Ocati S.A son las tiendas, almacenes de cadena, supermercados, etc. y antes de hacer a entrega los productos pasan por varios procesos de selección de fruta, empaque, etc. y esto no lograría cumplir con la demanda presentada por los clientes.

Viabilidad de la Implementación de la Estrategia de Cross Docking en la Empresa Ocati S.A

El Cross Docking no es una estrategia viable para la distribución de las frutas de Ocati S.A porque no permitiría que se hiciera el proceso de selección y calidad del producto, y no se tendría un control sobre este mismo, Adicionalmente se hacen procesos de empaque y etiquetado, que tampoco se podrían hacer bajo este modelo.

Determinación de la Estrategia Adecuada para los Negocios de la Empresa Ocati S.A

Para los procesos en Ocati S.A se determinaron 3 estrategias para el modelo de negocio en cuestión de distribución, estas 3 hazañas pretenden mejorar la actividad y contribuir en el desarrollo activo de la compañía y compromiso con el cliente, es así como estas 2 estrategias se describirán a continuación:

Estrategia de distribución intensiva:

Esta se basa en poner los productos en los máximos canales de venta posible, la táctica es ideal para mercancías de primera necesidad con una distribución masiva, permitiendo tener un volumen de ventas mayoritario.

Estrategia de distribución selectiva

Esta estrategia se caracteriza por llevar el producto a ciertos puntos de venta. El número de intermediarios es menor y es una opción favorable para mercancía en lo que sus clientes suelen compara precios antes de la compra, es por eso por lo que Ocati S.A garantiza este tipo de ofertas o estrategias para ampliar su mercado o nicho y garantizar lazos a la industria de distribución de fruta exótica.

Estrategia de distribución Online

Basados en la información que recogimos, consideramos que la mejor estrategia o la más adecuada para la empresa es la distribución a través de medios Online, permitiendo vender o promocionar sus productos directamente con los clientes finales, lo cual ayuda a la empresa a ser más eficiente en términos de costos y permite llegar a una base de clientes más amplia.

Beneficios en la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución.

Los beneficios que podemos prever en cuestión de los cambios presentados se Los canales de distribución utilizados actualmente han permitido garantizar el abastecimiento en el mercado de las diferentes zonas de influencia y ha permitido fortalecer el consumo en el mercado nacional, e internacional, las zonas de distribución que se encuentran en zonas estratégicas permitieron movilizar el producto, realizando un comparativo con los modelos presentados, no hay necesidad de que los modelos sean óptimos, ya que presentan limitaciones para su implementación.

Por otro lado, los beneficios que podemos prever en cuestión de los cambios presentados se evidenciarán a continuación, teniendo en cuenta todos los factores analizados en temas de distribución.

Beneficio del Merchandising: esto implica que el posicionamiento del producto esté en las manos del consumidor, a su alcance y que sea fácil de localizar.

Beneficio de tiempo de reposición: este beneficio te permitirá no tener ningún vacío en los anaqueles, siendo imperceptible para los clientes, debido a que el cliente siempre debe encontrar lo que busca sin excusas.

Beneficio de innovación: con este se busca nuevas formas de llegar al cliente, ya sean estrategias online, campañas promocionales, obsequios, planes de fidelidad y portafolios actualizados que permitan posicionamiento acorde a la competencia.

Beneficios de Visibilidad: con este se puede garantizar una rotación más apropiada a los productos y minimizando tiempos y riesgos del mismo. La visibilidad en tiempo y forma proporciona demanda y oferta acorde con la planeación inicial.

Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística

Buscamos resaltar y reconocer mediante un mapa conceptual las megatendencias en Supply Chain Management y Logística además de los factores críticos de éxito que dificultan la implementación de estas megatendencias a las empresas colombianas. En este documento podremos analizar los cambios esenciales que traen las megatendencias en la cadena de abastecimiento, y se deben tener en cuenta para administrar de la mejor manera las operaciones globales de empresas como OCATI S.A con ayuda de la digitalización y la tecnología, para hacer los procesos más proactivos y eficientes.

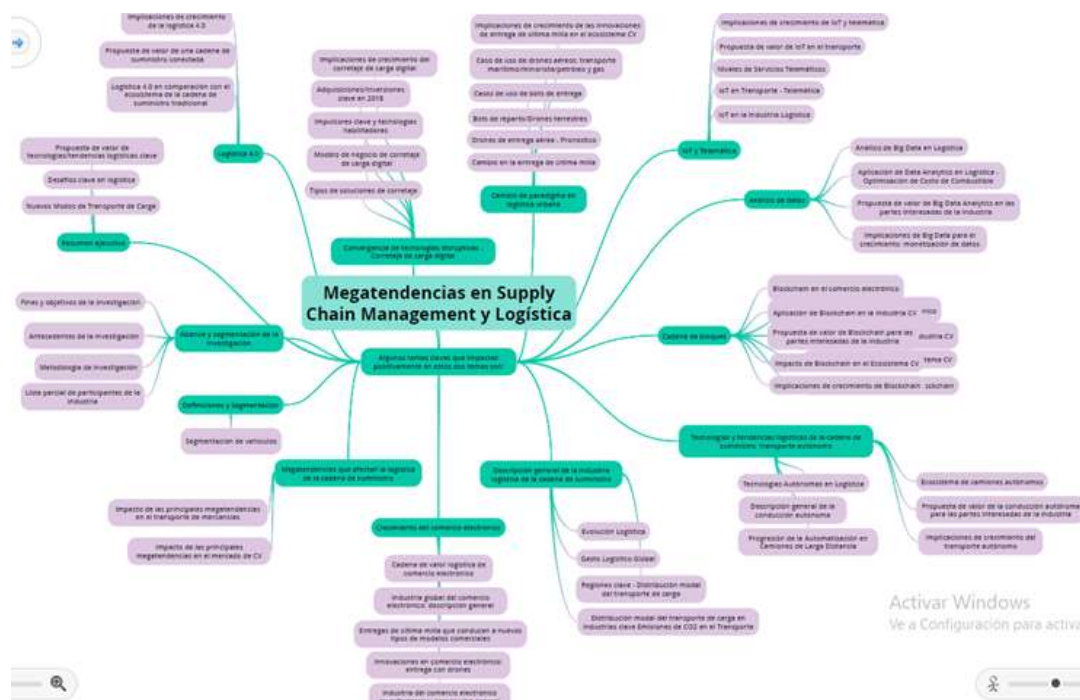
Conceptualización y contextualización

La contextualización de esta megatendencia es importante para comprender su impacto en la industria y cómo están impulsando una transformación en la gestión de la cadena de suministro y la logística. Estas tendencias están teniendo un impacto significativo en la forma en que las empresas gestionan su cadena de suministro y logística, mejorando la eficiencia, la

precisión y la visibilidad, y creando nuevas oportunidades para la innovación y el crecimiento en la industria.

Aspectos Fundamentales de las Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística – Mapa conceptual

Figura 16 Mapa de Transporte conceptual Megatendencia en Supply chain Management y Logística



Fuente: Autoría propia

Enlace del mapa conceptual: <https://www.goconqr.com/es-ES/mindmap/38553860/megatendencias-en-supply-chain-management-y-logistica>

Factores Críticos de Éxito que Dificultan la Implementación de esas Megatendencias, en las Empresas Colombianas y en la Empresa Ocati S.A.

Falta de infraestructura tecnológica:

La falta de inversión en tecnologías avanzadas y la falta de acceso a servicios de internet de alta velocidad pueden dificultar la implementación de tendencias como la visibilidad en tiempo real y la automatización y robótica.

Escasez de recursos humanos capacitados:

La falta de profesionales capacitados en tecnologías avanzadas y la falta de programas de capacitación y desarrollo pueden dificultar la implementación de tendencias como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático.

Falta de cultura de colaboración y transparencia:

La falta de confianza y colaboración entre los diferentes actores de la cadena de suministro puede dificultar la implementación de tendencias como la colaboración y transparencia.

Dificultades en la gestión de la demanda:

La falta de información precisa y actualizada sobre la demanda puede dificultar la implementación de tendencias como la optimización de la demanda.

Dificultades en la gestión de la sostenibilidad:

La falta de conciencia y compromiso con prácticas sostenibles puede dificultar la implementación de tendencias como la sostenibilidad.

Falta de flexibilidad y agilidad:

La rigidez de los procesos y la falta de capacidad de adaptación rápida a los cambios pueden dificultar la implementación de tendencias como la flexibilidad y agilidad.

Pandemia covid 19:

durante el desarrollo de la pandemia para muchas empresas fue duro mantener su productividad, hoy en día observamos que en su mayoría han reactivado sus productos y servicios, sin embargo, las deudas que dejó la pandemia son causal de varios retrasos económicos en las organizaciones, podemos indicar que para este 2023 la situación continúe mejorando para las empresas.

Otros factores:

Muchas empresas no desean salir de su Zona de confort, otras no cuentan con el suficiente capital, la falta de asesoría técnica y tecnológica, falta de aliados estratégicos, estos son factores críticos que impactan los procesos de supply chain Management y logística, para alcanzar el éxito en las empresas colombianas.

Conclusiones

Fabián Rodríguez Zabala

El sistema de Supply Chain Management y Logística para la empresa Ocati S.A, se han abordado diversos temas relevantes para el manejo eficiente y efectivo de la cadena de suministro en este tipo de empresas. Se revisaron conceptos como la planificación de la demanda, la gestión de inventarios, la gestión de la cadena de suministro, la gestión de la logística y la gestión de los proveedores. Durante el análisis y la solución de diversos factores en la cadena de suministro y la logística, se realizaron una serie de actividades prácticas para ilustrar los conceptos teóricos y aplicarlos en la empresa Ocati S.A. Estas actividades incluyeron la simulación de situaciones de la vida real en la empresa, discusiones en grupo y presentaciones individuales. Estas actividades permitieron a los participantes desarrollar habilidades críticas y técnicas en la gestión de la cadena de suministro y logística.

Uno de los procesos más relevantes abordados en el curso fue la gestión de la logística, ya que es un aspecto clave en la exportación de frutas. Se discutió cómo la logística es crucial para garantizar que la fruta se entregue en buen estado y a tiempo a sus clientes internacionales. Se examinaron también las diferentes opciones de transporte disponibles y se discutió cómo elegir la opción más adecuada para cada situación.

Yeimy Bautista

En la empresa OCATI S.A. logró establecer los ocho procesos relevantes en el modelo GSCF, este modelo nos permite comunicar ideas, conceptos, metodologías, actividades de suministro, enfocados a la construcción de cadenas de suministro eficientes y eficaces, capaz de

optimizar tiempos y espacios. Para lograr la efectividad se realizó un diagnóstico de cada proceso.

A continuación, describo la idea principal identificada para cada modelo GSCF;

Administración de las relaciones con el cliente: comprender e identificar los requerimientos de todos nuestros clientes, mejorar continuamente para ofrecer un servicio de calidad, con productos certificados e inocuos para el consumidor.

Servicio al cliente: Aumentar la comunicación y seguimiento con los clientes, logrando identificar los puntos claves para satisfacer las necesidades de los clientes.

Gestión de demanda: Hay que priorizar las necesidades de los consumidores, es decir, identificar los productos de mayor consumo y establecer estrategias para su venta y distribución.

Cumplimiento de pedidos: trabajar con los recursos necesarios, de tal manera, que el proceso de producción de abasto con el cumplimiento de los requerimientos del cliente.

Flujo de fabricación, manufactura: en este proceso se logró obtener la trazabilidad de la materia prima que se va a utilizar para la producción de fruta, buscando proveedores certificados que garantizan el cumplimiento de los estándares de calidad planificados en el sistema de gestión.

Órdenes perfectas: Uno de los valores corporativos es el compromiso, por lo tanto, las órdenes enviadas por los clientes se atienden de forma eficaz, garantizando que el producto va a llegar al consumidor en el menor tiempo posible, cumpliendo con todas las especificaciones exigidas.

Compras: mediante el software de Odoo el área de compras logró agilizar su proceso, permitiendo mantener los stocks mínimos de insumos, por medio de este sistema, permite tener una comunicación directa con el área de producción y así garantizar que se cuenta con los recursos necesarios para el proceso de producción de fruta.

Retornos: Hasta el momento en Ocati SA. No se han presentado devoluciones, sin embargo, la empresa cada día trabaja por obtener sostenibilidad en sus procesos, además de realizarlos de una manera amigable con el medio ambiente.

Para concluir la implementación de los ocho procesos en el modelo GSCF en la empresa OCATI SA, contribuyo al fortalecimiento de su cadena de suministro, todo el proceso de logística que se tiene implementado, mejorando el sistema diseñado inicialmente.

Lady Esmeralda Rojas

En el diplomado de profundización en Supply chain Management y logística, tomamos como base la empresa Ocati S.A la cual analizamos sus procesos durante las fases 2 a la 11, identificando las estructuras y procesos logísticos, desde lo más pequeño y fundamental hasta procesos logísticos muchos más grandes, identificando así lo miembros de la red teniendo en cuenta la estructura vertical y horizontal de la empresa, identificando el trabajo y valor de cada uno de ellos, así mismo se proponiendo mejoras de procesos en la selección y evaluación de proveedores, identificación de los flujos de cadena de suministro de Ocati SA, análisis de distribución y Layout de los almacenes o centros de distribución, para lograr procesos eficientes y óptimos. Etc.

Supply Chain es una herramienta sumamente importante para todas las empresas, orientada a la gestión de la cadena de suministro con una mejora continua, pensando y basando sus procesos productivos en la satisfacción del cliente final, teniendo en cuenta proveedores directos e indirectos que influyen en proceso, seguimiento a órdenes de pedido y atención al consumidor. Dentro de Supply Chain Management se encuentran diferentes modelos que permiten una organización completa dentro de la compañía como lo son: los 8 Procesos estratégicos clave según enfoque global de supply chain como; Gestión de servicio al cliente, gestión de demanda, cumplimiento de pedidos, gestión de relaciones con proveedores, gestión de desarrollo de productos, gestión de devoluciones, gestión de flujo de fabricación, procesos logísticos de distribución, desde; adquisición de frutas, almacenamiento, empaquetado, etiquetado, transporte, documentación, seguimiento, rastreo, hasta el servicio al cliente. También los modelos de aprovisionamiento y gestión de inventarios. Permiten hacer un análisis detallado con los criterios dentro de cada organización utilizando herramientas del Supply Chain que permitan el control del producto evitando pérdidas económicas, retrasos logísticos, inconformidad del cliente, excesos de inventarios, desabastecimiento. Y permitiendo tener una visión clara del proceso de la empresa que se tiene en realidad. A raíz de esto también se permite automatizar procesos lentos, mejorar calidad, conservación del producto, análisis de cargas y transporte efectivos, relación con el proveedor, atención al cliente, trazabilidad de los productos y procesos.

Karen Geraldine Forero

A través del desarrollo de estas actividades, hemos llegado a la conclusión de la necesidad y la importancia que surge sobre el correcto uso del Supply Chain Management y logística dentro de una empresa, para esto como grupo seleccionamos la empresa OCATI S.A. e identificamos las estructuras y procesos logísticos de toda su cadena de suministro, mediante el uso de modelos de investigación y prácticos que nos permitieron describir cada uno de los procesos según el enfoque, con esto se lograron evidenciar algunas falencias dentro de la compañía, pero con los modos y medios analizados se plantearon diferentes soluciones o mejoras para dar mejores resultados en la cadena de suministro. Al mismo tiempo se logró identificar los espacios de almacenaje de la empresa mediante la plantilla de Layout, con el fin de verificar si realmente donde se encuentran ubicados permite reducir los costos, tiempos, productividades, entre otros de la empresa OCATI S.A.

Por otra parte, se analizaron las propuestas de aprovisionamiento planteadas, para lograr elegir la que más agregue valor a la cadena de suministro y beneficie todos sus procesos.

Cristian Camilo Correa

Finalmente podemos concluir que llevar a cabo un análisis detallado sobre la red de suministro Ocati S.A. es esencial ya que, nos permite reconocer con exactitud los factores clave para un correcto y acertado manejo en cuanto a la gestión de desarrollo en la efectividad en dicha cadena de suministro, con el objetivo de mejorar la competitividad del mercado y lograr un significativo avance en el marco de rentabilidad de la empresa para generar mayor satisfacción y

provecho por parte del consumidor. Por ende, gracias a la información adquirida durante el transcurso de la investigación podemos identificar los puntos críticos en cada proceso realizado para planificación en la producción de la empresa, además de la gestión de inventarios y de proveedores.

El análisis de todo el trabajo también evidencio que la empresa debía contar con un sistema de control riguroso que garantizara que los productos referentes (frutas exóticas), concreten los estándares de calidad y seguridad alimentaria antes de ser dirigidos al consumidor final. Adicional a esto, se debe verificar y evaluar las estrategias para el suministro de la materia prima en los diferentes sectores de transporte y almacenamiento cumpliendo con las condiciones óptimas de conservación.

Bibliografía

- APICS Supply Chain Council. (2015). SCOR Quick Reference Guide. Versión 11.0.
http://www.apics.org/docs/default-source/scc-non-research/apicsscc_scor_quick_reference_guide.pdf
- Burda, A. (2015). Challenges and strategic trends in modern logistics and supply chain management: Acces la success. Calitatea, 16, 60-64. <https://search-proquest-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/docview/1694670666?accountid=487>
- Castellanos, R. A. (2009). Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías. Bogotá, CO: Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69792>
- Guerrero, S. H. (2009). Inventarios: manejo y control. Bogotá, CO: Ecoe Ediciones.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69078>
- Grupo del Banco Mundial. (2018). The Logistics Performance Index and Its Indicators 2018 [herramienta de benchmarking en línea].
<https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>
- Instituto Aragonés de Fomento. Price Water House Cooper. Logística de Aprovechamiento.
https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=176f48bb16eacccc13c8b9c6cc907a28

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

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

Master, G. (03 de 12 de 2022). *gestiondeproyectos-master*. Obtenido de El Modelo SCOR En Supply Chain Management: <https://www.gestiondeproyectos-master.com/el-modelo-scor-en-supply-chain-management/>

OCATI. (7 de septiembre de 2022). OCATI. Obtenido de <https://ocati.com/es/colombia/quienes-somos/>

Pinzón, B. (2005). Aprovisionamiento. <http://hdl.handle.net/10596/5663>

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

Pinzón, B. (2005). DFI. <http://hdl.handle.net/10596/5669>

Pinzón, B. (2005). Supply Chain Management. Conocimiento Útil I. <http://hdl.handle.net/10596/5581>

Master, G. (03 de 12 de 2022). *gestiondeproyectos-master*. Obtenido de El Modelo SCOR En Supply Chain Management: <https://www.gestiondeproyectos-master.com/el-modelo-scor-en-supply-chain-management/>