

Propuesta de Supply Chain Management y Logística para la Empresa Compet de Colombia

Ramírez Ortiz, Karen Fernanda

Abril Cuadrado, Sergio Leonardo

Gamboa Cabrerea, Edinureyth

Garzón Ramírez, Emir Gustavo

Gómez Sierra, Marsela

Presentado a:

José Enrique Cotes Cotes

(Tutor)

Universidad Nacional Abierta y a Distancia

Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística

Opción de grado

2023

Tabla de contenido

Objetivos.....	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos	12
Configuración de la red para la empresa Compet de Colombia sas	13
Selección de la empresa	13
Identificación de los miembros de la red de Compet de Colombia sas, (clientes y proveedores).....	14
Red estructural para la empresa (diagrama).....	16
Explicación de la red estructural de Compet de Colombia sas	17
Tipos de vínculos de procesos	18
Vínculos proceso administrativos	19
Descripción de los procesos para la empresa Compet de Colombia sas, según enfoque del g.s.c.f.....	23
Procesos estratégicos según el global Supply Chain fórum (g.s.c.f)	24
Procesos para la empresa Compet de Colombia sas, según enfoque de Apics-Scor	36
Descripción de aplicación de los 6 procesos según Apics-Scor en la empresa Compet de Colombia sas	37
Análisis de la posición de Colombia en términos de logística según informe del banco mundial	43

Diagramas de flujo así (flujo de información, flujo de productos y flujo de dinero) para la empresa Compet de Colombia sas	43
Diagrama de flujo de productos	44
Diagrama de flujo de dinero	45
Cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de: américa latina, de centroamérica, norte américa, europa, asia y uno de África, con base en el lpi del banco mundial.....	46
Propuesta de un modelo de gestión de inventarios para la empresa Compet de Colombia sas.....	52
" the bullwhip effect - exploring causes and counter strategies", cómo sucedería esta situación en la empresa Compet de Colombia sas	52
Instrumento para realizar las consultas para la gestión de inventarios de Compet de Colombia sas. Y estrategia de gestión de los inventarios.....	55
Proposición de un Layout para el almacén o centro de distribución de la empresa Compet de Colombia sas	62
Situación actual del almacén o centro de distribución.....	62
Identificar los modos y medios de transporte utilizados por la empresa Compet de Colombia sas.....	72
Descripción de los modos y medios de transporte utilizados por la empresa Compet de Colombia sas en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.....	72

Ventajas y desventajas de la aplicación del “tms” (transportation Management system) en la empresa Compet de Colombia sas	75
Ventajas y desventajas de aplicarlo en la empresa Compet de Colombia sas.....	75
Proposición de una estrategia de aprovisionamiento para la empresa Compet de Colombia sas.....	78
Instrumento para realizar las consultas de la gestión del de aprovisionamiento en la empresa Compet de Colombia sas	78
Aplicación de un instrumento (aplicativo en excel) para realizar la evaluación y selección de proveedores en la empresa Compet de Colombia sas	82
Identificación de los beneficios al implementar estrategias de drp y tms en la empresa Compet de Colombia sas	86
Estrategia de distribución de la empresa Compet de Colombia sas basado en modos y medios de transporte utilizados tanto en los procesos de aprovisionamiento, como en los procesos de distribución.....	86
Identificación de las mega tendencias en Supply Chain Management y logística.....	91
Factores críticos de éxito que dificultan la implementación de las megatendencias en las empresas Colombianas	91
Conclusiones	93
Bibliografía	95
Apéndice	98

Lista de figuras

Figura 1 <i>Logo Compet de Colombia Sas</i>	13
Figura 2 <i>Diagrama Red Estructural de Compet de Colombia Sas</i>	16
Figura 3 <i>Procesos Administrativos de Compet de Colombia Sas</i>	19
Figura 4 <i>Vínculos de Procesos de Negocio No Administrativo</i>	21
Figura 5 <i>Procesos Estratégicos Según El Global Supply Chain Fórum</i>	23
Figura 6 <i>Proceso Estratégico Administración de Servicio al Cliente de Compet de Colombia Sas</i>	24
Figura 7 <i>Proceso Estratégico Administración de las Relaciones con el Cliente de la Empresa</i> <i>Compet De Colombia Sas</i>	25
Figura 8 <i>Proceso Estratégico Order Fullfilment de la Empresa Compet de Colombia Sas</i>	27
Figura 9 <i>Adquisición de Ofertas de la Empresa Compet de Colombia Sas</i>	34
Figura 10 <i>Planificación de la Cadena de Suministro</i>	36
Figura 11 <i>Modelo Scor: Bloques de Procesos</i>	42
Figura 12 <i>Diagrama de Flujo de Información de la Empresa Compet de Colombia Sas</i>	43
Figura 13 <i>Diagrama de Productos de la Empresa Compet de Colombia Sas</i>	44
Figura 14 <i>Diagrama de Flujo de Dinero de la Empresa Compet de Colombia</i>	45
Figura 15 <i>Gráfico de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2012</i>	46
Figura 16 <i>Tabla de datos de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2012</i>	47
Figura 17 <i>Gráfico de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2014</i>	47
Figura 18 <i>Tabla de Datos de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2014</i>	48
Figura 19 <i>Gráfico de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2016</i>	48
Figura 20 <i>Tabla de Datos de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2016</i>	49

Figura 21 <i>Gráfico de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2018</i>	49
Figura 22 <i>Tabla de Datos de Tarjeta de Puntuación Internacional Año 2018</i>	50
Figura 23 <i>Gráfica Cuadro Sinóptico Elementos Fundamentales del Documento “Conpes 3982 Política Nacional Logística” y su Conexión con el Documento Conpess 3587</i>	51
Figura 24 <i>Oficina del Almacenista</i>	66
Figura 25 <i>Estantería de Accesorios Eléctricos</i>	66
Figura 26 <i>Estantería de Equipos de Mano</i>	67
Figura 27 <i>Estantería de Herramienta Menor</i>	67
Figura 28 <i>Estantería de Consumibles</i>	68
Figura 29 <i>Estantería de Equipos de Protección Personal (Epp)</i>	68
Figura 30 <i>Gráfico del Plano del Layout Actual de la Empresa Compet de Colombia Sas</i>	69
Figura 31 <i>Gráfico de Propuesta de Plano del Layout Actual de La Empresa Compet de Colombia Sas</i>	69
Figura 32 <i>Mapa Conceptual “Tms” (Transportation Management System)</i>	75
Figura 33 <i>Lista de Chequeo para Verificación Proceso Productivo en la Cadena de Aprovechamiento de Materia Prima, Insumo, Equipos de la Empresa Compet de Colombia...</i>	80
Figura 34 <i>Tabla de Cumplimiento del Proceso de Aprovechamiento de la Empresa Compet de Colombia</i>	81

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Puntaje según clasificación de los proveedores e instrucciones para la valoración de los criterios de selección.</i>	31
--	----

Lista de apéndices

Apéndice A <i>Evaluación de proveedores con medidor de frecuencia</i>	98
Apéndice B <i>Cuadro comparativo de Colombia vs. Un país, con base en el lpi del banco mundial</i>	99
Apéndice C <i>Formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia sas</i>	101
Apéndice D <i>Gráfico formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia sas</i>	102
Apéndice E <i>Gráfico formato de información y selección de proveedores y contratistas de la empresa Compet de Colombia sas</i>	103
Apéndice F <i>Distribution requirements planning. Ventajas y desventajas de su aplicación en la empresa Compet de Colombia sas</i>	104
Apéndice G <i>Diagrama de mapa conceptual relacionado con el tema “megatendencias en Supply Chain Management y logística”</i>	105

Resumen

Para este trabajo el grupo 207115_26 presenta una propuesta de Supply Chain Management para la empresa Compet de Colombia sas, donde su objetivo es la identificación de estructuras y procesos logísticos de la cadena de suministro. Se proponen mejoras a los procesos logísticos de la misma, mediante el uso de los fundamentos y criterios de optimización, siendo esto fundamental para evaluar las diferentes estrategias que permitan optimizar costos, tiempo y recursos en sus diferentes procesos: logísticos, de aprovisionamiento, de transporte y distribución, los cuales que contribuyan en la satisfacción del cliente.

Palabras clave: Aprovisionamiento, logística, transportes y distribución, cadena de suministro, red estructural.

Abstract

For this work, group 207115_26 presents a Supply Chain Management proposal for the company Compet de Colombia sas, where its objective is the identification of Supply Chain logistics structures and processes. Improvements are proposed to the logistics processes of the same, through the use of the fundamentals and optimization criteria, this being fundamental to evaluate the different strategies that allow optimizing costs, time and resources in its different processes: logistics, Supply, transport and distribution, which contribute to customer satisfaction.

Keywords: Procurement, logistics, transport and distribution, Supply Chain, structural network.

Introducción

El Supply Chain comprende la planificación, ejecución y control de cada uno de los procesos realizados dentro de una organización; compras, producción y distribución de los productos y/o servicios ofrecidos a los clientes. Es importante que cada empresa conozca los diferentes aspectos claves que hacen parte de la cadena de suministro, la cual, dándole el uso correcto, permite la interacción eficiente entre sus partes, incluyendo no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas y clientes.

Este trabajo permite identificar estructuras y procesos logísticos de la cadena de suministro en la empresa Compet de Colombia sas, que mediante el uso de modelos propios de la disciplina propone mejoras a los procesos logísticos de la misma, mediante el uso de los fundamentos y criterios de optimización propios de la disciplina en estudio, al presentar y sustentar el proyecto final.

Con la finalización de este trabajo se logra conocer cuál es el manejo, los procesos de gestión y la organización de una cadena de suministro de la empresa seleccionada.

Objetivos

Objetivo general

Elaborar para la empresa Compet de Colombia sas, una estrategia de Supply Chain Management aplicando las herramientas y conceptos adquiridos durante el desarrollo del diplomado, permitiendo realizar mejoras a sus procesos logísticos.

Objetivos específicos

Identificar y analizar los diferentes conceptos de la gestión de cadenas de suministro y logístico.

Identificar y establecer los procesos estratégicos en Supply Chain Management, según los modelos propuestos a la dirección estratégica Gscf y dirección transaccional Apics Scor.

Conocer los procesos de distribución de la empresa seleccionada e identificar los nodos y medios de transporte utilizados para la distribución de materiales y/o productos, de igual manera la red de distribución utilizada.

Proponer un modelo de gestión de inventarios y un Layout para el centro de distribución y almacenaje, creando una estrategia de abastecimiento que permita un mayor control y organización.

Configuración de la red para la empresa Compet de Colombia sas

Para el desarrollo del Supply Chain Management dentro de las organizaciones, es importante comprender la importancia que tienen los proveedores durante la ejecución de proyectos, quienes nos permiten mantener las relaciones comerciales y mejorar la calidad de los proyectos a ejecutar. En este capítulo se elaborará la estructura de la red de la empresa Compet de Colombia sas, se identificarán los miembros de la red a la cual pertenece la empresa tanto clientes como proveedores.

Selección de la empresa

Empresa: Compet de Colombia sas

Logo Compet de Colombia sas

Figura 1

logo Compet de Colombia sas.



Nota: logo oficial de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Tomado de Compet.com.

La empresa está ubicada en el municipio de Tauramena, Casanare. Por medio de su maquinaria y personal la empresa se dedica a la ejecución de obras mecánicas, civiles, eléctricas y de instrumentación para oleoductos, gasoductos, líneas de flujo y facilidades de proceso.

Cuenta con un grupo interdisciplinario de profesionales y técnicos altamente Competentes, comprometidos con el desarrollo óptimo de sus funciones y responsabilidades. Las

instalaciones de la organización se encuentran construidas con el ánimo de ofrecer a sus clientes servicios de calidad y brindar comodidad a nuestros colaboradores.

Identificación de los miembros de la red de Compet de Colombia sas, (clientes y proveedores).

Definiremos los integrantes del Supply Chain como todas las compañías u organizaciones con las que la empresa interactúa directa o indirectamente a través de sus diferentes proveedores y/o clientes, empezando desde el punto de origen hasta el punto de destino final.

Cientes:

Ecopetrol: es un grupo integrado de energía, que participa en todos los eslabones de la cadena de hidrocarburos (exploración, producción, transporte, refinación y comercialización) y en infraestructura lineal, tanto en transmisión de energía como en concesiones viales, y espera seguir diversificándose hacia negocios que le permitan continuar reduciendo su huella de carbono y avanzar en el cumplimiento de su meta de ser una compañía de cero emisiones netas de carbono al 2050.

Geopark: somos una compañía independiente líder en exploración y producción de petróleo y gas enfocada en latinoamérica, una de las regiones más ricas e inexploradas del mundo. Tener claras nuestras prioridades y nuestros valores nos ha impulsado a crecer de manera continua y sostenible durante dos décadas, entregando valor a nuestros grupos de interés.

Stork: se desempeña en la actividad de gestión de activos para los sectores petrolero, energético y minero, como una multinacional de origen holandés dedicada a la prestación de servicios técnicos de ingeniería desde la construcción hasta la operación y mantenimiento de un campo o contrato en tales sectores.

Odl: el sistema odl, que entró en operación en 2009, cuenta con un oleoducto principal de 235 kilómetros cuyo punto de partida es la estación rubiales (Puerto Gaitán, Meta) y se extiende hasta la estación monterrey, ubicada en Casanare. Esta última operada por cenit. Adicionalmente, tiene 25 kilómetros correspondientes a la desviación que va desde el viento hasta cuasina, en Casanare, para un total de 260 kilómetros de extensión.

Todas las anteriores empresas ejecutan sus labores en diferentes campos petroleros de la región, principalmente en el cpf cusiana.

Proveedores:

Global tech servicios y soluciones

El ferretero jc sas.

Ferrelectricos central.

Ibarra ingeniería y laboratorios s.a.s.

Serviteca lubrirepuestos.

Triturados y asfaltos del cusiana sas.

Servicios de transporte e ingeniería sas.

Servicios médicos del casanare servimedicas ltda.

Transportes especializados jalima sas.

Papelería la primavera.

Todos los proveedores relacionados en la lista anterior tienen sede en el municipio de Tauramena Casanare.

Red estructural para la empresa (diagrama).

Figura 2

Diagrama red estructural de Compet de Colombia sas



Nota: Diagrama red estructural de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Elaboración propia.2023.

Explicación de la red estructural de Compet de Colombia sas

Al describir, analizar y administrar el Supply Chain es esencial tener en cuenta tres dimensiones estructurales de la red, estas son la estructura horizontal, la estructura vertical y la posición horizontal de la compañía objetivo entre los puntos extremos del Supply Chain.

Estructura vertical

La estructura vertical indica el número de proveedores o clientes que hay en cada uno de los niveles. Para la empresa Compet de Colombia sas se puede comprender como proveedores de primer nivel a; global tech servicios y soluciones, ibarra ingeniería y laboratorios s.a.s, servicios de transporte e ingeniería sas y transportes especializados jalima sas, estos proveedores de primer nivel son fundamentales para el suministro de servicios y materiales esenciales para la empresa.

Los proveedores de segundo nivel están constituidos por empresas ligadas con la materia prima y quienes tienen gran influencia en la calidad del componente final como papelería la primavera, serviteca lubrirepuestos y ferrelectricos central, tener una estructura vertical amplia en términos de proveedores permite a la empresa tener una mayor variedad de opciones y flexibilidad en su cadena de suministro.

Un Supply Chain puede tener una estructura vertical angosta, con pocas compañías en cada nivel o una estructura vertical ancha, con muchos proveedores y /o clientes en cada nivel.

(Pinzón Hoyos, 2005).

Estructura horizontal

La estructura horizontal se refiere a la cantidad de niveles que componen el Supply Chain. Puede ser larga, con muchos niveles, o corta, pocos niveles. Para la empresa Compet de Colombia sas su estructura horizontal es corta. Esto significa que hay una cantidad moderada de

niveles involucrados en el proceso de suministro, lo que puede ayudar a reducir la complejidad y facilitar la coordinación entre los diferentes actores de la cadena.

En la línea de cliente de primer nivel se encuentran cuatro líneas que para la empresa Compet de Colombia sas son de suma importancia; ecopetrol, geopark, stork y odl. En el nivel de clientes se distribuye en internos y externos desde el nivel 1 al nivel 3, hasta llegar al cliente final.

Posición horizontal de la compañía

Puede estar cerca o ser la fuente de aprovisionamiento inicial; estar cerca o ser el último consumidor; o estar ubicado en cualquier lugar entre los puntos extremos del Supply Chain. Para el caso de Compet de Colombia sas está enfocado en sus clientes, ya que esta empresa presta servicios de desarrollo o ejecución de proyectos, por lo cual debe ser siempre su objetivo **satisfacer las necesidades de los clientes.**

La empresa se encuentra en un punto intermedio de la cadena, lo que implica que no es el último consumidor ni la fuente inicial de abastecimiento. Esto le permite interactuar con diferentes actores y desempeñar un papel importante en la cadena de suministro.

Tipos de vínculos de procesos

Compet de Colombia sas cuenta con vínculos administrados con sus clientes y proveedores de primer nivel, lo que implica una colaboración activa en la gestión de estos procesos. Por otro lado, existen vínculos de procesos no administrados, donde la empresa confía en que otros participantes gestionarán adecuadamente estos procesos. La integración y administración efectiva de estos vínculos son clave para asegurar un flujo eficiente de materiales y servicios en la cadena de suministro de la empresa.

Tipos de vínculos de proceso: administrativo, monitoreado, no administrativo y no participante.

Vínculos proceso administrativos

Son aquellos donde la compañía objetivo integra un proceso con uno o más clientes y/o proveedores. Puede en colaboración con otras compañías integrantes del Supply Chain. La compañía objetivo integrará y administrará los vínculos con los clientes y los proveedores de nivel 1. La compañía objetivo está involucrada activamente en el Management de una cantidad de otros vínculos de procesos más allá del nivel. (Pinzón Hoyos, 2005).

Figura 3

procesos administrativos de Compet de Colombia sas.



Nota: Diagrama de procesos administrativos de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen].

Elaboración propia.2023.

En este caso, es la relación empresa-proveedor ya que, por medio de las licitaciones ofrecidas por los operadores, se logra ejecutar proyectos de gran escala y dar cumplimiento a lo planteado para el desarrollo de este.

Como ejemplo: Compet de Colombia sas trabaja en colaboración con geopark en la ejecución de proyectos de construcción de facilidades. Ambas compañías integran sus procesos para asegurar la coordinación y el cumplimiento de los objetivos de cada proyecto.

Vínculos de procesos monitoreados

Los que la empresa objetivo realiza con otras empresas cuyos procesos no son críticos de éxito y que solamente audita o monitorea con una frecuencia debidamente establecida.

El manejo de sedes en diferentes ciudades de distribución que se encuentran dentro de un perímetro establecido para la fácil distribución o recolección de órdenes de servicio, teniendo como prioridades de Compet de Colombia sas ofrecer manera sus servicios de la mejor manera e ir mejorando constantemente en la atención al cliente. Buscando que sus procesos estén debidamente ordenados y documentados facilitando la ubicación de los productos.

Como ejemplo: Compet de Colombia sas realiza un monitoreo activo de los procesos de preparación de superficies metálicas mediante sandblasting y recubrimientos con pintura. Aunque no ejecutan directamente estos procesos, la empresa supervisa y verifica que los proveedores externos estén cumpliendo con los estándares de calidad y seguridad establecidos para garantizar la integridad de los productos.

Vínculos de procesos no administrados

Los vínculos de los procesos no administrados son aquellos en los que la compañía objetivo no está involucrada activamente, ni tampoco son tan críticos como para que justifique dedicar recursos para monitorearlos. Dicho de otro modo, la compañía objetivo confía

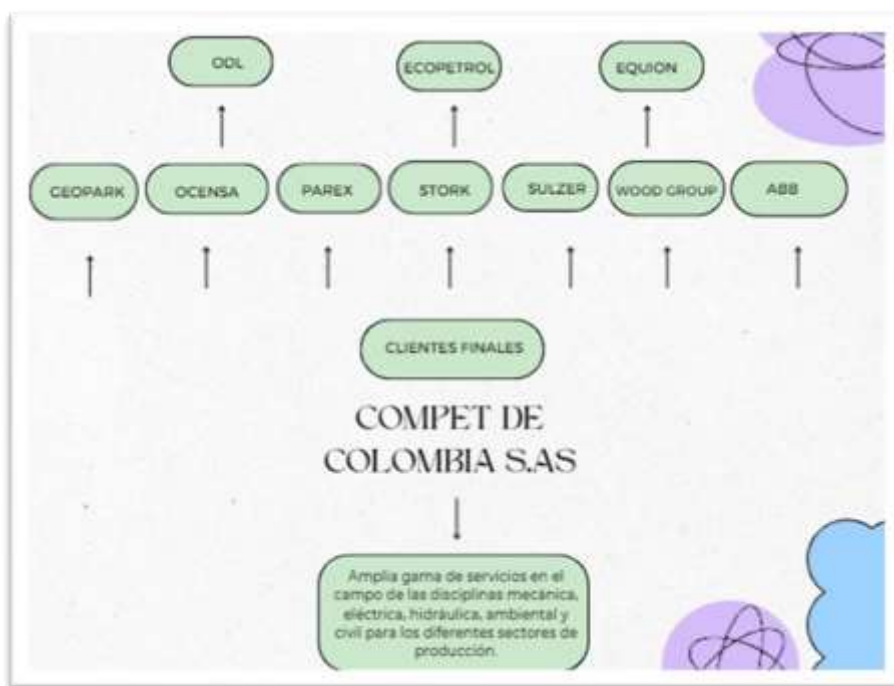
plenamente en que los otros participantes administrarán el vínculo correctamente o se respalda en ellos, por alguna limitación de recursos.

Un ejemplo de esto es cuando no haya existencia de materiales, herramientas o productos, se puedan contratar los servicios de proveedores confiables que también puen suplir la necesidad.

Compet de Colombia sas cuenta con proveedores de materia prima como papelería la primavera, serviteca lubrirepuestos y ferrelectricos central. Aunque estos proveedores son importantes para el suministro de insumos, la empresa no administra directamente sus procesos, sino que confía en que ellos gestionarán adecuadamente el suministro.

Figura 4

vínculos de procesos de negocio no administrativo



Nota: Vínculos de procesos de negocio no administrativo de la empresa Compet de Colombia sas [imagen]. Elaboración propia.2023.

Vínculos de procesos no participantes

Los vínculos de procesos no participantes son aquellos que se generan en empresas que no son parte del Supply Chain, pero cuyas decisiones pueden afectar la empresa líder. Estos son vínculos de procesos que la compañía objetivo no gestiona ni monitorea de forma activa. Puede tratarse de procesos realizados por terceros que no están directamente relacionados con la empresa, y que no son críticos para sus operaciones.

Como ejemplo: Compet de Colombia sas cuenta con un servicio de entregas a través de un socio logístico externo, grupo logístico transmiguel sas la compañía no participa activamente en los procesos de logística y transporte realizados por este socio, sino que confía en su experiencia y capacidad para realizar las entregas de manera eficiente.

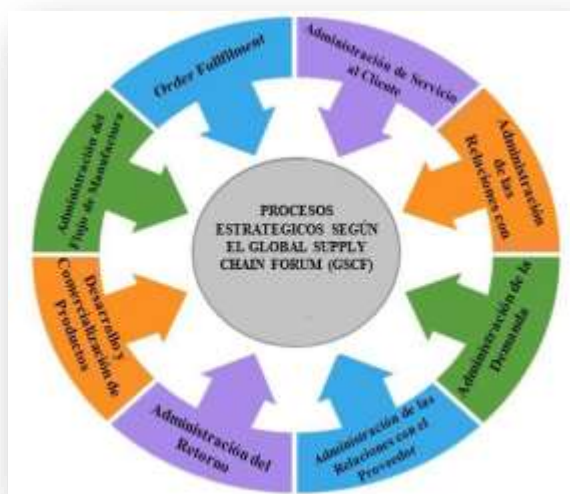
Descripción de los procesos para la empresa Compet de Colombia sas, según enfoque del g.s.c.f.

En el transcurso de los años, ha habido una necesidad constante de expansión que ha llevado a las empresas a desarrollar estrategias que les permitan ofrecer bienes y servicios Competitivos con altos estándares de calidad que los lleven al nivel que exige el mercado actual.

El manejo de la cadena de suministro se define como la gestión del flujo de bienes, datos y finanzas relacionados con un producto o servicio, desde la compra de materias primas hasta la entrega del producto en su destino final. Y para que exista esta gestión, las empresas deben implementar ocho procesos sugeridos por el enfoque global Supply Chain forum.

Figura 5

procesos estratégicos según el global Supply Chain fórum



Nota: procesos estratégicos según el global Supply Chain fórum de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Elaboración propia.2023.

Procesos estratégicos según el global Supply Chain fórum (g.s.c.f)

Administración de servicio al cliente

La responsabilidad de proporcionar los productos y servicios acordados recae en la administración del servicio al cliente. Es crucial para Compet de Colombia sas. Crear planes de mejora y canales de comunicación fáciles de usar para difundir la información sobre la empresa y los servicios que brinda, con el fin de aumentar la confianza de sus clientes. De esta manera, se logra una negociación exitosa. El personal responsable de este proceso debe tener un completo conocimiento de los servicios y comunicarse con los clientes de manera clara para prever los efectos futuros. Capacitar al personal para administrar correctamente cada uno de los procesos integrados para brindar servicios de alta calidad a los clientes y promover el bienestar de los empleados.

El diagrama de cómo la empresa Compet de Colombia sas realiza su administración de servicio al cliente es la siguiente:

Figura 6

proceso estratégico administración de servicio al cliente de Compet de Colombia sas



Nota: proceso estratégico administración de servicio al cliente de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Elaboración propia.2023.

Administración de las relaciones con el cliente

La arquitectura de la red de la cadena de suministro se refiere a la estructura y la forma en que los diferentes actores de la cadena de suministro interactúan entre sí. Se deben establecer

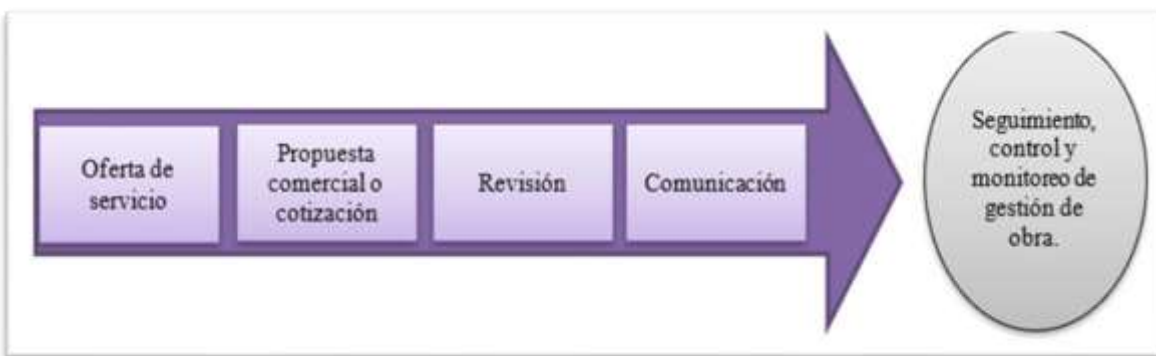
relaciones sólidas y de confianza con los proveedores y socios de la cadena de suministro, y se deben establecer sistemas efectivos de comunicación y colaboración. Para Compet de Colombia sas, es importante dividir a sus clientes según sus necesidades, conociéndolos a través de un plan de negocios o propuesta, para obtener toda la información necesaria para garantizar el cumplimiento de las expectativas según las solicitudes de cada cliente.

La selección de proveedores en la cadena de suministro es necesaria para garantizar altos niveles de calidad al identificar oportunidades comerciales y mantener a los clientes actuales. Determine el costo del servicio utilizando las necesidades y requisitos, generando un balance costo-beneficio con una comunicación directa y clara.

Los requisitos, necesidades y condiciones del servicio final, expresados en el documento que será entregado en las dos partes, se establecen en las ofertas de servicios que la empresa maneja.

Figura 7

proceso estratégico administración de las relaciones con el cliente de la empresa Compet de Colombia sas.



Nota: proceso estratégico administración de las relaciones con el cliente de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Elaboración propia.2023

Administración de la demanda

La gestión de los recursos implica el manejo y la optimización de los recursos de la cadena de suministro, que incluyen mano de obra, tecnología, capital y materiales. Para satisfacer las necesidades de los clientes, se debe asegurar que los recursos estén disponibles en el momento adecuado y en la cantidad necesaria. Este proceso debe equilibrar los requerimientos del cliente con la capacidad de suministro de la empresa y establecer la demanda del servicio estableciendo una estimación para los próximos años que permite la adquisición de maquinaria, insumos y mano de obra para cumplir y alcanzar lo que se ha ofrecido.

El objetivo principal de Compet de Colombia sas es satisfacer las necesidades de los clientes, brindando confiabilidad a través de sus operaciones y una administración eficiente de recursos que le permita reconocer y aumentar la demanda de todos los servicios que brinda. Se debe analizar el entorno, los Competidores y las demandas del mercado para gestionar correctamente los recursos necesarios para el funcionamiento de sus actividades.

Order fulfillment

Por medio de una red eficiente de negocios se puede desarrollar este proceso estratégico, que para Compet de Colombia sas puede ser ejecutado por medio de los siguientes pasos:

Plan de trabajo detallado: por medio de este proceso se espera que la gestión y operación del servicio sea más rápida, permitiendo el cumplimiento de los requisitos y a la vez reducir costos.

Ordenes de trabajo: donde se establezcan los requerimientos acta de inicio y procesos por escrito y de esta manera evitar futuros inconvenientes en el desarrollo de las funciones.

Control de obra: donde se pueda dar manejo al servicio, llevar un control y seguimiento de este, generando informes y reportes de las actividades y avances de la obra.

Interacción con el cliente: seguimiento permanente e informes actuales del desarrollo del servicio, dando acompañamiento a los clientes.

Figura 8

proceso estratégico order fulfillment de la empresa Compet de Colombia sas



Nota: proceso estratégico order fulfillment de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen].

Elaboración propia.2023

Administración del flujo de manufactura

La administración del flujo de manufactura se refiere a la planificación, coordinación y control de los procesos de producción en una empresa. Según el global Supply Chain forum (g.s.c.f.), esto implica la integración de los procesos de producción con los procesos de la cadena de suministro para mejorar la eficiencia y reducir los costos. Para aplicar la administración del flujo de manufactura en una empresa, se pueden seguir los siguientes pasos:

Definir los objetivos: el primer paso es definir los objetivos de la administración del flujo de manufactura. Estos pueden incluir mejorar la calidad, reducir los tiempos de producción, aumentar la eficiencia, entre otros.

Planificar la producción: en función de la demanda, se debe planificar la producción para evitar cuellos de botella y optimizar los recursos disponibles. La planificación debe incluir la cantidad de productos a producir, los tiempos de producción y los recursos necesarios.

Coordinar con la cadena de suministro: es fundamental coordinar con los proveedores y con los clientes para optimizar la cadena de suministro. Se debe establecer una comunicación

fluida para que la producción se ajuste a la demanda y se eviten los excesos o faltantes de inventario.

Identificar los procesos: se deben identificar los procesos de producción que intervienen en la fabricación de un producto. Es importante conocer las etapas de producción, los tiempos de ciclo, la capacidad de producción, entre otros.

Para la empresa Compet de Colombia sas, es de vital importancia la administración del flujo de manufactura, de esta manera siempre se realiza un p.d.t. (plan detallado de trabajo) para cada proyecto en ejecución que le permite llevar el control absoluto de todas las operaciones que involucra cada tarea a desempeñar, el p.d.t se define de la siguiente manera:

En conjunto, planeador, director de obra o el responsable de la ejecución determinan la duración y detalle de cada una de las actividades a desarrollar, este documento se entrega anexo a la orden de trabajo o contrato para ser revisado y aprobado por el cliente. El p.d.t. No podrá exceder, el plazo total ni los plazos parciales para la ejecución de los trabajos indicados en la oferta.

El p.d.t. Deberá cumplir con las siguientes especificaciones:

Debe marcar una fecha de inicio y una fecha de finalización para ejecución para cada una de las actividades.

El p.d.t. De construcción aprobado deberá tener una línea base de seguimiento.

Indicara claramente las actividades críticas del proyecto.

Una vez aprobado el p.d.t. Por el cliente se entregará una curva s de control de progreso de todo el proyecto.

Una vez el representante del cliente aprueba el plan detallado de trabajo éste será definido como el programa original de la obra y se guardará como línea base o de referencia durante el desarrollo del proyecto.

Administración de las relaciones con el proveedor

La administración de las relaciones con el proveedor (s.r.m., por sus siglas en inglés) según el global Supply Chain forum (g.s.c.f.) Es una estrategia que implica establecer y mantener relaciones colaborativas con los proveedores de una empresa para mejorar el desempeño de la cadena de suministro y obtener mejores resultados.

Para aplicar la administración de las relaciones con el proveedor en una empresa, se pueden seguir los siguientes pasos:

Identificar a los proveedores estratégicos: en primer lugar, se deben identificar a los proveedores que son estratégicos para la empresa. Estos son aquellos que proveen productos o servicios críticos para el negocio o que tienen un impacto significativo en la calidad del producto final.

Establecer objetivos y expectativas: se deben establecer objetivos claros y expectativas con los proveedores en cuanto a calidad, tiempo de entrega, precios y otros factores importantes. Esto debe hacerse de manera colaborativa para asegurarse de que las expectativas sean realistas y alcanzables. **Establecer un plan de comunicación:** es importante establecer un plan de comunicación efectivo con los proveedores para mantener una relación colaborativa y resolver problemas de manera rápida y efectiva. Esto puede incluir reuniones periódicas, informes de desempeño y una línea de comunicación abierta en caso de emergencias.

Medir el desempeño: es importante medir el desempeño de los proveedores para evaluar su capacidad de cumplir con los objetivos y expectativas establecidos. Se pueden utilizar

indicadores de desempeño clave (kpi) para evaluar el desempeño de los proveedores en áreas como la calidad, el tiempo de entrega y los costos.

Para la empresa Compet de Colombia sas, los proveedores son pieza fundamental para dar cumplimiento con el desarrollo de los contratos que tienen con cada uno de sus clientes por esta razón se tiene definido le siguiente procedimiento:

Selección y evaluación de proveedores

Selección

Para seleccionar e ingresar proveedores nuevos, el proveedor deberá demostrar que cumple las normas y requisitos exigidos por la organización. La selección se realiza con base en la demostración de la capacidad de cumplir los requisitos especificados y las referencias del proveedor en el medio de acuerdo con los lineamientos establecidos, de acuerdo con los criterios mencionados a continuación:

Los aspectos para evaluar serán:

Oferta de tiempos de entrega.

Asesoría / atención al cliente.

Experiencia en el sector.

Garantía de calidad.

Manejo de créditos.

Precios.

Gestión en sst (estado implementación sistema de gestión).

Gestión ambiental.

Cumplimiento entrega documentación hseq requerida.

Tabla 1

puntaje según clasificación de los proveedores e instrucciones para la valoración de los criterios de selección.

Descripción:	Puntaje
Muy bueno: el proveedor se incluye dentro del listado de control de proveedores y queda activo para las compras	81 a 100 pts.
Bueno: el proveedor se incluye dentro del listado de control de proveedores y queda activo para las compras	61 a 80 pts.
Condicional: el proveedor se incluye dentro del listado de control de proveedores y queda activo para las compras, pero debe demostrar eficiencia en el suministro y prestación del servicio	50 a 60 pts.
Rechazado: el proveedor no garantiza el suministro de productos o prestación del servicio, no se incluye como proveedor	< 50 pts.

Instrucciones para la valoración de los criterios de selección

1. Se establecen tres escalas de valoración para cada criterio. (1 - 3 - 5) que se colocara en la casilla de escala según el parámetro de cumplimiento
2. Se asigna un puntaje sobre los 100 puntos totales para cada uno de los criterios de selección
3. Se multiplica la escala con el puntaje designado para cada criterio y se suma obtiene un puntaje parcial.

Nota. Tabla de puntaje según clasificación de los proveedores e instrucciones para la valoración de los criterios de selección. Recuperado cps-for-002 información y selección de proveedores y contratistas

Se hace contacto con el proveedor/contratista y se solicita la información requerida: se contacta al proveedor por vía telefónica, internet o personalmente, con el fin de solicitarle la información y documentación mínima para la prestación del servicio. Si no cumple con la documentación se seleccionará otro proveedor o contratista.

Divulgación de información a proveedores y contratistas: se darán a conocer los siguientes documentos a los contratistas y proveedores aprobados para las compras y prestación de servicios:

Este procedimiento.

Procedimiento operativo (cuando aplique).

Ast (cuando aplique).

Los peligros y riesgos generales y específicos de su zona de trabajo incluidas las actividades o tareas de alto riesgo, rutinarias y no rutinarias, así como la forma de controlarlos y las medidas de prevención y atención de emergencias (cuando aplique).

Registro de inspecciones hse campo.

Evaluación

La evaluación del proveedor se realizará anualmente a todos los proveedores a los que se hayan generado órdenes de compra durante el año evaluado.

Cumplimiento requisitos seguridad y salud en el trabajo y ambiente.

Ver Apéndice A

evaluación de proveedores con medidor de frecuencia

De acuerdo con los resultados de esta evaluación el proveedor puede ser calificado como:

Aceptado: puntaje entre 75 - 100

Condicionado: puntaje entre 74 - 65

Rechazado: puntaje menor o igual a 64

Dependiendo del resultado de la calificación el responsable de realizar la compra tomará las siguientes acciones:

Proveedores aceptados: se continúa realizando la compra a este proveedor y se tendrá como prioridad para realizar la siguiente compra.

Proveedor condicional: se continúa realizando la compra una vez haya implementado plan de mejora, pero no se tendrá como prioridad en la siguiente compra. Se le informaran los requisitos deficientes para que inicie su plan de mejora y será reevaluado en un término no mayor a 3 meses.

Proveedor rechazado: no volverá a realiza la compra.

Reevaluación de proveedores

Su realización estará a cargo del coordinador de compras quien considerara la opinión de las personas que solicitaron el insumo o servicio, este proceso de reevaluación se realizara únicamente a los proveedores que hayan obtenido puntaje por debajo de 74% y que se les haya requerido un plan de acción en el periodo evaluado, en un término no mayor a tres meses validando el cumplimiento de este.

Desarrollo y comercialización de productos

Es importante que, en los servicios ofrecidos por parte de la empresa, no solo se dé la solución en las diferentes disciplinas de los sectores de producción, sino crear una estrategia que otorgue un balance sostenible junto a herramientas de innovación que permitan la mejora continua al proporcionar un rendimiento de extremo a extremo en la cadena de suministro. Este canal de comercialización servirá para que la empresa pueda seguir ofreciendo sus servicios industriales empresariales a más clientes, aumentando así su visibilidad e imagen con clientes

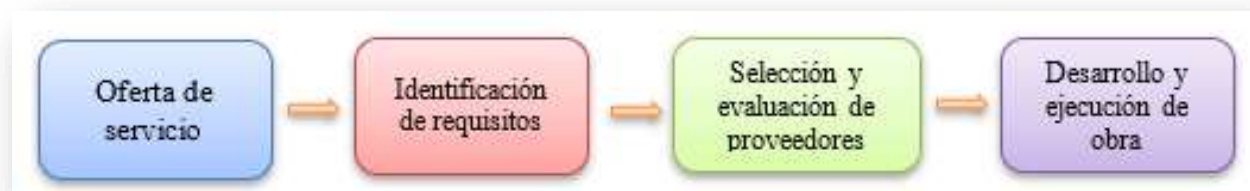
potenciales en donde se les de la facilidad de adquirir un servicio de calidad, aporte social y amigable con el medio ambiente.

Para Compet de Colombia sas al ser una empresa que ofrece servicios de mantenimiento y construcción metal mecánicos, obra civil y eléctrica no generan sobre costos por distribución.

Para el desarrollo y comercialización de los servicios ofrecidos se deben aplicar ciertos factos como los son; comunicación clara y asertiva con clientes y proveedores; personal, equipos e infraestructura idónea; manejo de sistemas tecnológicos y maquinaria para el desarrollo de obras. Por medio de unos pasos la empresa genera la adquisición de nuevas ofertas de servicio.

Figura 9

adquisición de ofertas de la empresa Compet de Colombia sas



nota: diagrama para adquisición de ofertas de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen].

Elaboración propia.2023

Administración del retorno

Aunque algunas empresas optan por ignorar este proceso, lo que la desventaja Competitiva. Este método ayuda a identificar áreas donde se puede mejorar la productividad. Sin embargo, la empresa Compet de Colombia sas garantiza la no restitución de los servicios ya prestados al ofrecer servicios personalizados que se realizan bajo ciertas condiciones y especificaciones. Porque se realiza un control y seguimiento exhaustivo de este hasta que se

cierra el pedido, lo que lleva a la consolidación y análisis de resultados como paso final. De esta manera, la empresa puede manejar correctamente los imprevistos o las reclamaciones porque sus procedimientos están sincronizados para garantizar el cumplimiento y la calidad de los servicios.

Procesos para la empresa Compet de Colombia sas, según enfoque de Apics-Scor.

El objetivo del modelo Scor es mejorar el rendimiento de las cadenas de suministro y sus diferentes categorías o niveles de procesos comerciales. Este es un modelo estandarizado que utiliza mejores prácticas y estrategias de eficiencia aprobadas para analizar información, evaluar y optimizar los procesos en todos los sectores del negocio. El uso del modelo Scor permite que todas las áreas, departamentos y trabajadores de una organización compartan el mismo lenguaje e interactúen con más facilidad.

Además, su objetivo es clasificar y predefinir los procesos de las cadenas de suministro entre proveedores, fabricantes y clientes, lo que facilita su análisis y permite comparar su rendimiento a través de métricas ya establecidas. Claramente, los problemas fundamentales de las cadenas de suministro pueden resolverse utilizando la herramienta del modelo Scor. (Chopra y Meindl, 2008).

Figura 10

planificación de la cadena de suministro



Nota: diagrama de la planificación de la cadena de suministro para la empresa Compet de Colombia sas [imagen]. Tomada de trafimar.com

Descripción de aplicación de los 6 procesos según Apics-Scor en la empresa Compet de Colombia sas

Planificación (plan)

Según (Ballesteros Riveros y Ballesteros Silva, 2004) se planifican las tareas esenciales para garantizar que la cadena de suministro funcione correctamente. En este proceso, se analiza la demanda, se determinan los recursos y suministros necesarios, se define el flujo de distribución y comunicación, y se establecen metas corporativas de acuerdo con la demanda del mercado, el inventario, el transporte, el capital humano y las regulaciones legales. El objetivo principal de la cadena de suministros de Compet de Colombia sas es obtener datos sobre la demanda actual y avanzar con medidas como un diagnóstico adaptable, un plan de suministro y ayudar a mantener el equilibrio entre la demanda y la oferta. Posteriormente, se determinan los recursos y suministros requeridos para satisfacer dicha demanda, teniendo en cuenta aspectos como inventario, transporte, capital humano y regulaciones legales.

Identificar priorizar y agregar los requisitos de cadena de suministro.

Se identifican los requerimientos de los clientes y que los proveedores cumplan con los requisitos que permitan garantizar la calidad de los servicios ofrecidos.

Evaluar los recursos de cadena de suministro y su debido almacenamiento.

Se evalúan los niveles de inventario, planes y proveedores donde se pueda evidenciar las necesidades de materia prima y si es el caso evitar posible escasez. Se realiza la solicitud para suplir con la necesidad encontrada y se registra el ingreso en el inventario.

Equilibrar los recursos de la cadena de suministro con los requisitos.

Realizar una correcta gestión de inventario, donde se verifiquen que se cuenta con los materiales necesarios para el cumplimiento del servicio solicitado. Equilibrar los recursos de la cadena de suministro con los requisitos de la cadena de suministro.

Establecer y comunicar planes de la cadena de suministro.

Para los proveedores, al realizar el envío de materia prima solicitada se debe llevar un seguimiento para llevar un control sobre los tiempos de entrega. Se establecen planes de producción y se comunican a los proveedores, asegurando un seguimiento en los tiempos de entrega, control y seguimiento adecuados.

Aprovisionamiento (source)

Esta etapa se refiere a la adquisición de proveedores o la infraestructura de abastecimiento, siendo de bienes o servicios. Aquí es donde entra la gestión adecuada de inventarios, considerando la disponibilidad de materia prima, de mercancía, su control de calidad, los contratos de compra y entrega, entre otros aspectos. (faena, 2021)

Identificar, priorizar y agregar los requisitos del producto

La materia prima debe ser certificada antes de ser transportada para que esta cumpla con las expectativas del servicio, función que debe ejercer el proveedor.

Identificar, evaluar y agregar recursos de productos.

Los proveedores deben garantizar la disponibilidad de inventarios y cantidades de materia prima, con el fin de cumplir a tiempo con el pedido.

Equilibrar los recursos del producto con los requisitos del producto.

Realizar una investigación de proveedores que garantice el mejor precio y calidad de los productos necesarios para la adquisición de estos y así disminuir costos.

Establecer planes de abastecimiento

Establecer planes de abastecimiento y la comunicación de estos. Contar con proveedores adicionales que puedan suplir la necesidad de compra si el habitual no cuenta con suficiente inventario.

Fabricación (make)

Elaboración, manufactura o producción. Esta etapa consta de la fabricación de la mercancía, desde la materia prima hasta el producto completo, incluyendo procesos como el envasado, empaque, reparación, la gestión para que salgan al mercado, e incluso su reciclaje.

Identificar, priorizar y agregar los requisitos del producto

Para iniciar la ejecución de un proyecto se debe contar con un 80% de abastecimiento de materia prima, necesaria para el servicio, realizar un proceso de mantenimiento de maquinaria y para los empleados contar con los elementos de protección adecuados para el desarrollo de actividades.

Identificar, evaluar y agregar recursos de productos.

Evaluar los niveles de materia prima para el desarrollo del proyecto, realizar análisis de los tiempos de ejecución y con qué capacidad se cuenta.

Establecer planes de producción

La ejecución de proyectos se realiza acorde a las capacidades para el correcto cumplimiento de los proyectos, con el fin de garantizar una ejecución oportuna. Los servicios se ejecutan por orden de solicitud.

Distribución (deliver)

Es aquí donde se gestionan y preparan las entregas de pedidos, desde su venta, almacenaje y transporte, hasta que llegan a manos del cliente. Para esto son necesarios procesos

como el inventario, la prestación de servicios, el registro del ciclo de vida del producto o, de ser el caso, la tramitación de requisitos legales para su importación o exportación.

Identificar, priorizar y agregar requisitos de distribución

Informes y control de seguimiento sobre los tiempos de ejecución.

Identificar, evaluar y agregar recursos de distribución

Establecer medio de comunicación constante donde se informe sobre el desarrollo y cumplimiento acorde a cronogramas establecidos. Informe sobre la capacidad de cumplimiento sobre tiempos, materia prima, maquinaria y capacidad de ejecución.

Equilibrar los recursos y las capacidades de entrega con los requisitos de distribución

Se verifica si se cumple con el tiempo de entregas o si es necesario solicitar y comunicar prorroga de tiempos, estableciendo nuevamente fechas de finalización. Equilibra los recursos y capacidades de finalización con los requisitos establecidos.

Establecer planes de distribución

Mejora continua en el plan de distribución y finalización del servicio.

Devolución (return)

Aunque raramente se aplique, la devolución es una etapa importante para contemplar, tanto las devoluciones realizadas al proveedor como las recibidas por parte de clientes. Aquí se deben considerar los servicios requeridos para una devolución sin complicaciones y llevar el registro correcto del inventario.

Evaluar y agregar requisitos de devolución

Es importante determinar las razones detrás de las devoluciones de los productos, tales como problemas de calidad, envíos incorrectos, entregas tardías, y otros problemas relacionados con la satisfacción del cliente.

Identificar, evaluar y agregar recursos de retorno

La empresa debe identificar los recursos de retorno que ya están en su poder, como los materiales de embalaje para las devoluciones, la ubicación del área de recepción de devoluciones, y el personal encargado de procesarlas.

Medir y mejorar continuamente el proceso de devolución

Es importante medir el rendimiento del proceso de devolución y tomar medidas para mejorarlo continuamente. Esto puede incluir la evaluación de los costos asociados con las devoluciones, la mejora de la calidad del producto y la mejora del proceso de envío y entrega.

Establecer y comunicar planes de retorno

Se deben establecer planes de acción claros para los productos devueltos, como la inspección, la reparación, el reembolso o la reventa. La empresa debe establecer un proceso de comunicación claro y efectivo con los clientes sobre las políticas de devolución, los procedimientos y plazos, y cualquier otro aspecto relevante.

Soporte / apoyo (enable)

El proceso de soporte o apoyo se enfoca en la gestión de todas las actividades de los procesos relacionados con la cadena de suministro, tales como la administración y evaluación de información, el manejo de riesgos, el cumplimiento de normativas corporativas y requisitos legales. Todo esto tiene como objetivo preparar un flujo eficiente de datos y actividades entre los diferentes actores que integran la cadena de suministro.

Para Compet de Colombia sas, es esencial identificar los recursos y sistemas de información necesarios para la gestión de la cadena de suministro. Esto puede abarcar desde el uso de software de gestión de inventario y sistemas de seguimiento de envíos, hasta sistemas de gestión de almacenes y planificación de la demanda, entre otros.

Una evaluación rigurosa de los recursos y sistemas de información existentes en la empresa es fundamental. De esta manera, se podrá determinar si son adecuados para las necesidades de la empresa y si están siendo aprovechados de manera efectiva. En caso de identificar brechas o deficiencias, es necesario tomar medidas para abordarlas, como la actualización de software o la implementación de nuevos sistemas.

Asimismo, proporcionar capacitación y soporte a los empleados de la empresa es clave para garantizar que puedan utilizar eficazmente los recursos y sistemas de información de la cadena de suministro.

En el ámbito del soporte o apoyo, también se gestionan procesos relacionados con la cadena de suministro, como el cumplimiento de normativas empresariales, el manejo de bases de datos, la gestión de riesgos, los requisitos legales y las disposiciones contractuales. Todo ello contribuye a fortalecer y optimizar la cadena de suministro de Compet de Colombia sas asegurando su eficiencia y cumplimiento de los estándares requeridos.

Figura 11

modelo Scór: bloques de procesos



Nota: diagrama de modelo Scór: bloques de procesos [imagen]. Elaboración propia.

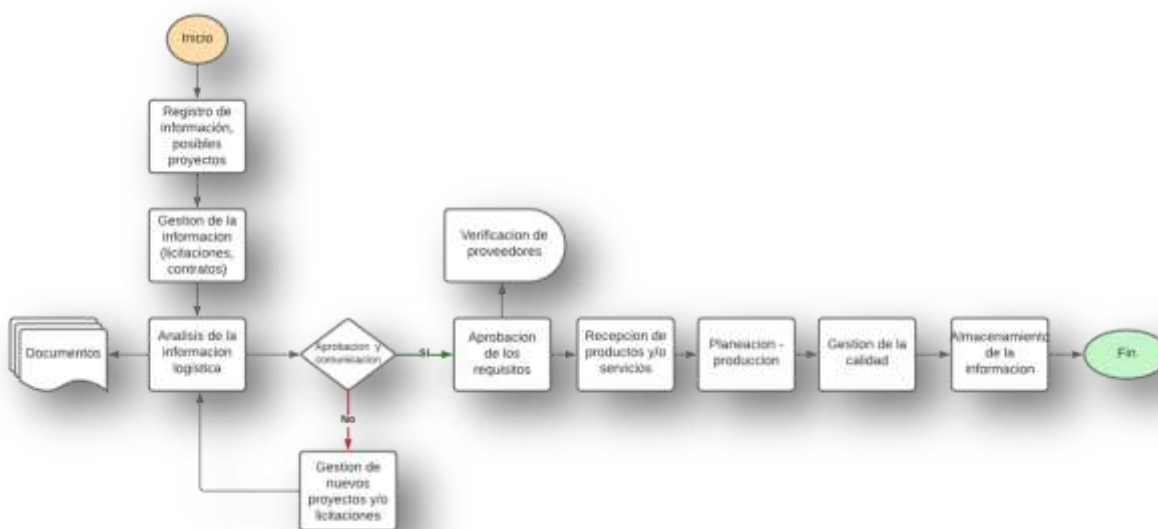
Análisis de la posición de Colombia en términos de logística según informe del banco mundial

Se realizará un análisis sobre la situación de Colombia en términos de logística frente a otros países según informe y apreciación hechos por el banco mundial. Se presentará el análisis de los resultados obtenidos durante el estudio de la situación que presenta Colombia en términos de logística y se evidenciará la logística que la empresa Compet de Colombia sas maneja entorno a información, productos y dinero, presentando al final un informe acorde a los lineamientos exigidos.

Diagramas de flujo así (flujo de información, flujo de productos y flujo de dinero) para la empresa Compet de Colombia sas

Figura 12

diagrama de flujo de información de la empresa Compet de Colombia sas



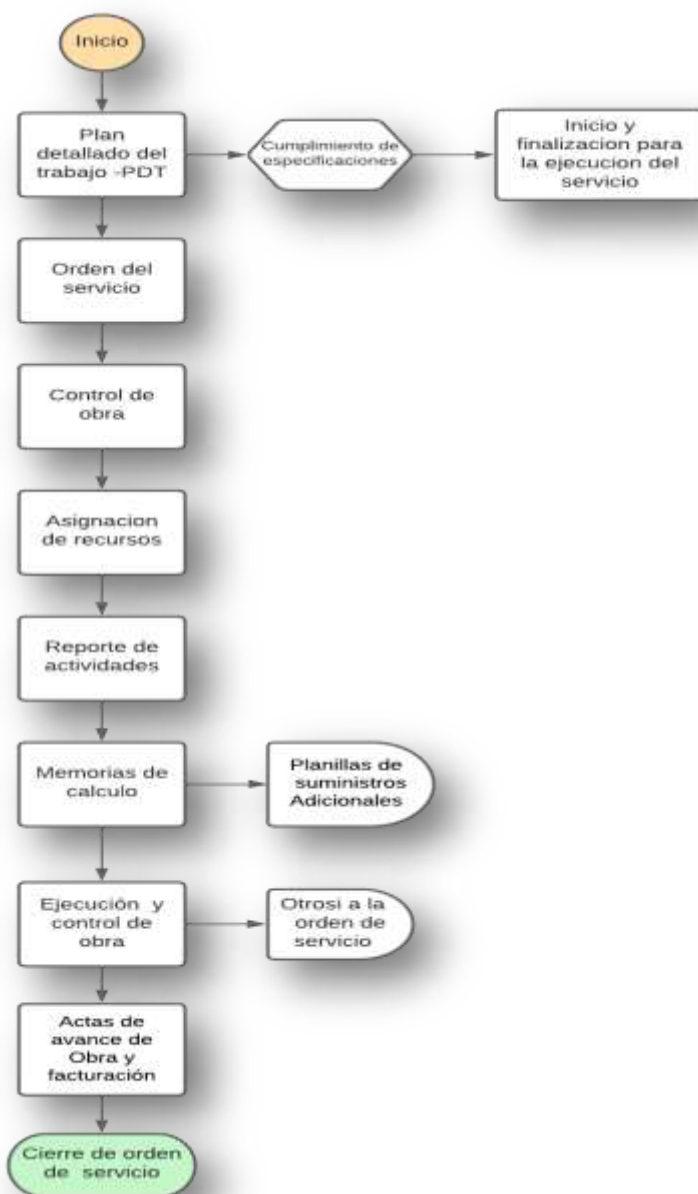
nota: diagrama de flujo de información de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen].

Elaboración propia.2023.

Diagrama de flujo de productos

Figura 13

diagrama de productos de la empresa Compet de Colombia sas.



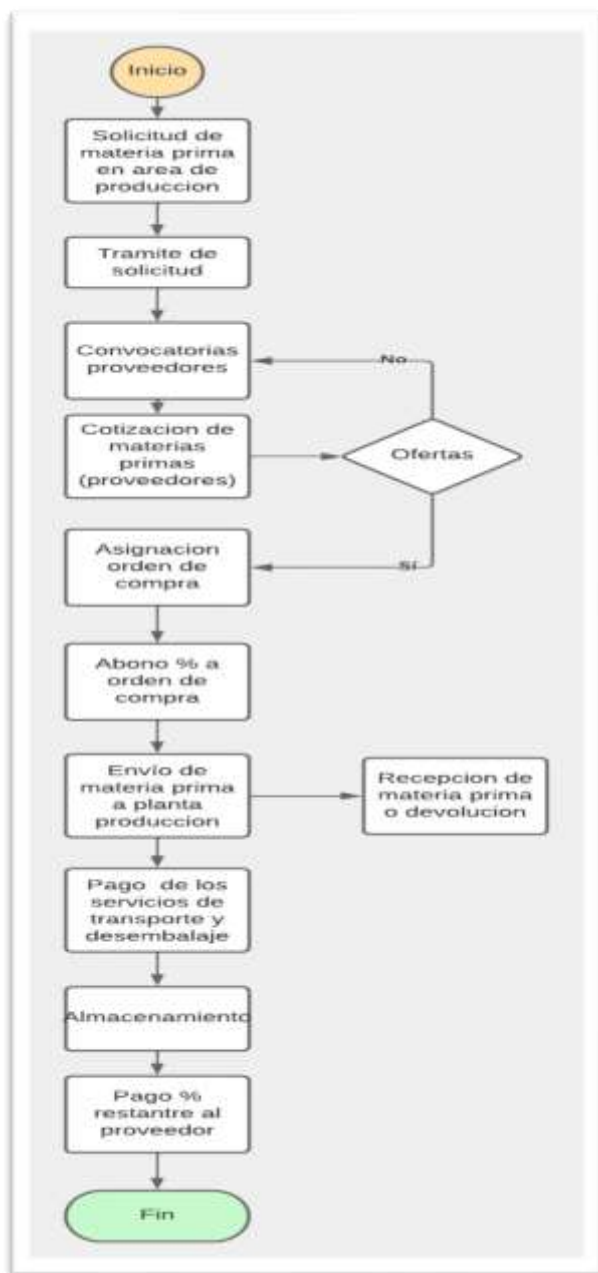
Nota: diagrama de flujo de productos de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen].

Elaboración propia.2023

Diagrama de flujo de dinero

Figura 14

diagrama de flujo de dinero de la empresa Compet de Colombia



Nota: diagrama de flujo de dinero de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Elaboración propia.2023

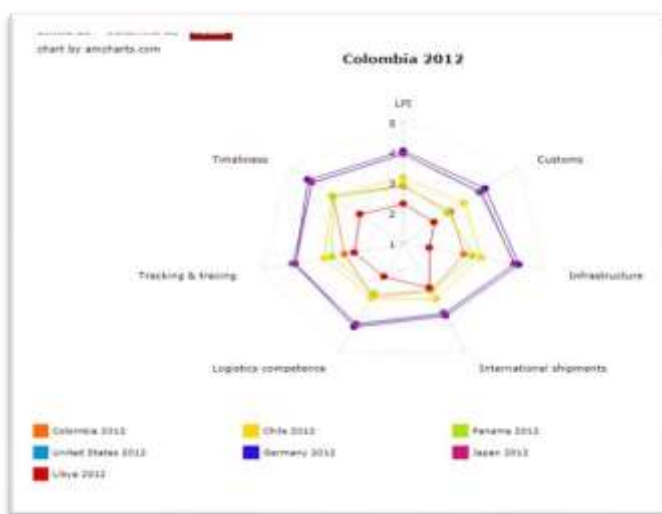
Cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de: américa latina, de centroamérica, norte américa, europa, asia y uno de áfrica, con base en el lpi del banco mundial

Este cuadro se puede apreciar en el **Apéndice B**

cuadro comparativo de Colombia vs. Un país, con base en el lpi del banco mundial

Figura 15

gráfico de tarjeta de puntuación internacional año 2012



Nota: tarjeta de puntuación internacional año 2012 [imagen].

Figura 16

tabla de datos de tarjeta de puntuación internacional año 2012

TABLA DE DATOS Descargar XLS

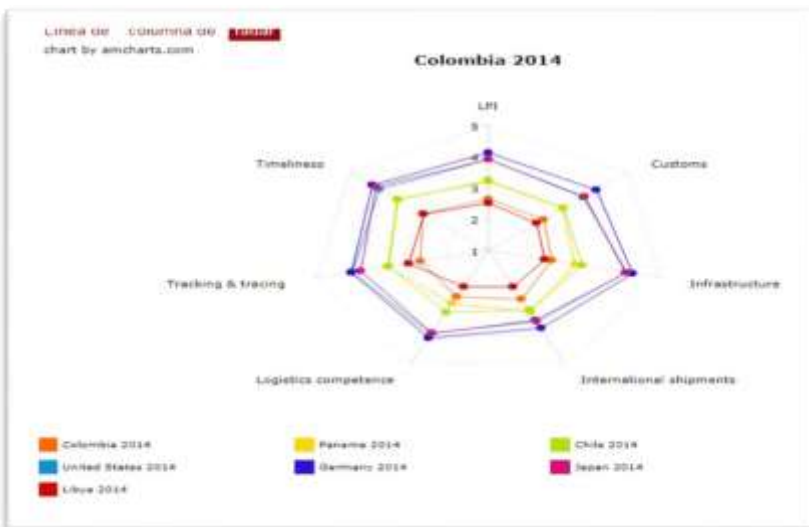
(Toggle Rank and Score for Subindicator)

País	Año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y rastreo	Oportunidad
Alemania	2012	4	4.03	3.87	4.26	3.67	4.00	4.05	4.32
Japón	2012	8	3.93	3.72	4.11	3.61	3.97	4.03	4.21
Estados Unidos	2012	9	3.93	3.67	4.14	3.96	3.96	4.11	4.21
Chile	2012	39	3.17	3.11	3.18	3.06	3.00	3.22	3.47
Panamá	2012	61	2.93	2.56	2.94	2.76	2.84	3.01	3.47
Colombia	2012	64	2.87	2.65	2.72	2.76	2.95	2.66	3.45
Libia	2012	137	2.26	2.00	1.75	2.62	2.25	2.38	2.91

Nota: figura de la tabla de datos de la tarjeta de puntuación internacional año 2012 [imagen].

Figura 17

gráfico de tarjeta de puntuación internacional año 2014



Nota: tarjeta de puntuación internacional año 2014 [imagen].

Figura 18

tabla de datos de tarjeta de puntuación internacional año 2014

TABLA DE DATOS [Descargar ALA]

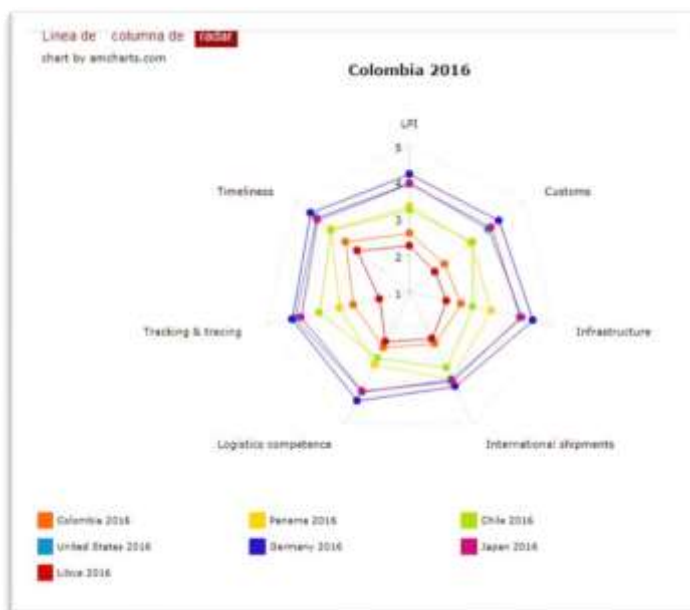
(Toggle Rank and Score for Subindicators) ●

Pais	Año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envios internacionales	Competencia logística	Seguimiento y rastreo	Oportunidad
Alemania	2014	1	4.12	4.10	4.32	3.74	4.12	4.17	4.36
Estados Unidos	2014	9	3.92	3.73	4.18	3.45	3.97	4.14	4.14
Japón	2014	10	3.91	3.78	4.16	3.52	3.93	3.95	4.24
Chile	2014	42	3.26	3.17	3.17	3.12	3.19	3.30	3.59
Panamá	2014	45	3.19	3.15	3.00	3.18	2.87	3.34	3.63
Colombia	2014	97	2.64	2.59	2.44	2.72	2.64	2.55	2.87
Libia	2014	116	2.50	2.41	2.29	2.29	2.29	2.85	2.85

Nota: figura de la tabla de datos de la tarjeta de puntuación internacional año 2014 [imagen].

Figura 19

gráfico de tarjeta de puntuación internacional año 2016



Nota: tarjeta de puntuación internacional año 2016 [imagen].

Figura 20

tabla de datos de tarjeta de puntuación internacional año 2016

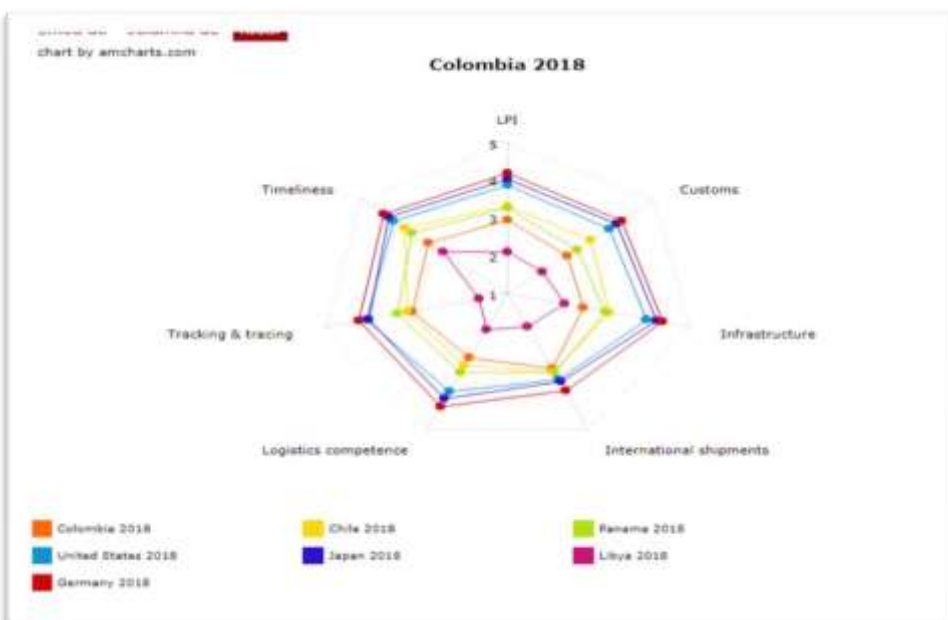
TABLA DE DATOS
(Toggle Rank and Score for Subindicators)

Pais	Año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envios internacionales	Competencia logística	Seguimiento y rastreo	Oportunidad
Alemania	2016	1	4.23	4.12	4.44	3.86	4.28	4.27	4.45
Estados Unidos	2016	10	3.99	3.75	4.15	3.65	4.01	4.20	4.25
Japón	2016	12	3.97	3.85	4.10	3.69	3.99	4.03	4.21
Panamá	2016	40	3.34	3.13	3.28	3.65	3.18	2.95	3.74
Chile	2016	46	3.25	3.19	2.77	3.30	2.97	3.50	3.71
Colombia	2016	94	2.61	2.21	2.43	2.55	2.67	2.55	3.23
Libia	2016	137	2.26	1.88	2.04	2.40	2.50	1.85	2.83

Nota: figura de la tabla de datos de la tarjeta de puntuación internacional año 2016 [imagen].

Figura 21

gráfico de tarjeta de puntuación internacional año 2018



Nota: tarjeta de puntuación internacional año 2018 [imagen].

Figura 22

tabla de datos de tarjeta de puntuación internacional año 2018

TABLA DE DATOS  Descargar XLS

(Toggle Rank and Score for Subindicators) 

Pais	Año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envios internacionales	Competencia logística	Seguimiento y rastreo	Oportunidad
Alemania	2018	1	4.20	4.09	4.37	3.86	4.31	4.24	4.39
Japón	2018	5	4.03	3.99	4.25	3.59	4.09	4.05	4.25
Estados Unidos	2018	14	3.89	3.78	4.05	3.51	3.87	4.09	4.08
Chile	2018	34	3.32	3.27	3.21	3.27	3.13	3.20	3.80
Panamá	2018	36	3.26	2.87	3.13	3.31	3.33	3.40	3.60
Colombia	2018	56	2.94	2.61	2.67	3.19	2.87	3.08	3.17
Libia	2018	154	2.11	1.95	2.25	1.99	2.05	1.64	2.77

Nota: figura de la tabla de datos de la tarjeta de puntuación internacional año 2018

[imagen].

Elementos fundamentales del documento “conpes 3982 política nacional logística” y su conexión con el documento conpes 3587

Figura 23

gráfica cuadro sinóptico elementos fundamentales del documento “conpes 3982 política nacional logística” y su conexión con el documento conpes 3587



nota: diagrama de cuadro sinóptico elementos fundamentales del documento “conpes 3982 política nacional logística” y su conexión con el documento conpes 3587. [imagen]. Elaboración propia.2023

Propuesta de un modelo de gestión de inventarios para la empresa Compet de Colombia sas

En la siguiente actividad se podrán analizar situaciones en las que la empresa Compet de Colombia sas, podría llegar a sufrir el fenómeno llamado “efecto látigo”. El efecto látigo es producido por variaciones de la demanda que existe sobre la gestión de inventarios en la organización, los cuales produce ventajas en los distintos niveles de la cadena de suministro. Lograr tener una buena administración de los flujos les permite a las empresas ser más Competitivas en el mercad

" the bullwhip effect - exploring causes and counter strategies", cómo sucedería esta situación en la empresa Compet de Colombia sas.

El efecto látigo es un fenómeno que se refiere al aumento de la variabilidad en los pedidos, y esta ocurre incluso cuando la demanda del mercado está estable. Es el resultado dentro de las cadenas de suministro que aparece después de las alteraciones presentadas en la demanda.

Estas ocurren en cadenas de suministros en las que los miembros de la entidad están altamente interesados en optimizar sus propios alcances, sin tener en cuenta los de los demás miembros.

Demand-forecast updating (actualización del pronóstico de la demanda)

Esta causa consiste en pronosticar con la mayor exactitud la demanda de los productos. Sobre la empresa Compet de Colombia sas es necesario el uso continuo de datos inmediatos de pedidos vigentes y anteriores para analizar la tendencia que tomara la demanda del mercado. De esta manera lograr obtener la adquisición de información de los clientes potenciales, teniendo claro referencia de precios y costos de producción y prestación de servicio. Es importante saber

tomar decisiones que puedan arriesgar el cumplimiento de resultados hacia los clientes, el prever la demanda permite conocer exactamente con los recursos que se cuentan, tanto material como mano de obra para realizar los contratos. Mantener la información actualizada de tal manera que sus inventarios sean dinámicos y se logre planificar de la mejor manera la ejecución y producción de los servicios.

Para Compet de Colombia sas es fundamental la planificación en el proceso de compras, el cual es base fundamental para dar continuidad a otros procesos en la cadena de suministro y en la toma de decisiones ya sea para adquisiciones, ventas u otros. Estas decisiones deberán asegurar la forma en la que se dará cumplimiento a la demanda requerida por los clientes, permitiendo mejorar las debilidades ya encontradas en la empresa. Algunos puntos para tener en cuenta para las decisiones de compra son:

- Estudios previos de mercado (ventas del producto)

- Investigación de proveedores

- Satisfacción de necesidades de clientes

- Ahorro de costos

Danto continuidad al proceso de producción, distribución, tiempo de producción, ejecución y entrega, llegando así a dar una terminación final generando la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Order batching (ordenamiento por lotes)

Cuando existen grandes cantidades de órdenes se aumentan las variaciones; como estrategia a esta causa se seleccionan varias órdenes al tiempo de manera que se logren minimizar costos, aprovechando los tiempos de descanso y ejecución de diferentes tareas, donde se logre alternar la mano de obra y finalizar el proceso en óptimas condiciones. Para Compet de

Colombia sas es importante garantizar stock de materiales o herramientas de calidad y en cantidades suficientes para la ejecución y desarrollo adecuado de los servicios. De igual manera sacar provecho a los tiempos de descanso y ejecución de diferentes tareas, donde se logre alternar la mano de obra y finalizar obras en perfectas condiciones.

Price fluctuation (fluctuación de precios)

La fluctuación de precios es el alza o disminución en el precio de artículos, materiales y/o elementos que se efectúan en breves periodos de tiempo, este fenómeno se da por las fuerzas del mercado; principalmente por el juego de la oferta y la demanda, o también se puede dar por situaciones internas de la empresa. Para Compet de Colombia sas es de suma importancia las variables con alto índice de dificultad, para lograr servicios con altos estándares de calidad ofrecidos a empresas de gran nivel industrial a nivel nacional. Para que la empresa no se vea afectada financieramente por la fluctuación debe fomentar planes estratégicos con los proveedores, de esta manera apoyar el proceso de administración del flujo de producción y el desarrollo de los servicios. De igual manera, crear relaciones a largo plazo con sus proveedores logrando alianzas estratégicas anuales de materiales y/o repuestos de herramientas que más se utilizan. También es muy importante tener estrategias diseñadas para poder dar manejo a los diferentes comportamientos del mercado. Disponer de estrategias preventivas, con el fin de generar un análisis organizado que permita lograr obtener las tendencias de la demanda, y de esta manera generar influencias futuras que ayuden a alcanzar cambios que repercuten en las necesidades de los clientes.

Shortage gaming (juego de escasez)

El juego de escasez se basa en lo que sobrepasa la demanda de la oferta. Esta práctica de exageración de pedidos se trata directamente cuando los fabricantes deben tomar acciones sobre

prioridades de ordenes en donde como consecuencia pueda darse la cancelación de aprobación de pedidos y a esto pérdida de credibilidad ante los clientes. En esta causa también influyen los proveedores al no satisfacer la demanda de una serie de ciclos en los pedidos, de igual manera puede presentarse en las empresas por factores externos como escasez de materiales. Para Compet de Colombia sas no es posible permitir que se de este efecto ya que su objetivo es el cumplimiento al cliente ya que estos son tienen mayor influencia a nivel nacional. La empresa debe garantizar la adecuada actualización del pronóstico de demanda y planes estratégicos con los proveedores, para no permitir que este fenómeno llegue a afectar en los procesos.

Instrumento para realizar las consultas para la gestión de inventarios de Compet de Colombia sas. Y estrategia de gestión de los inventarios.

Como instrumento de consulta para la gestión de inventarios se puede utilizar las hojas de cálculo en donde se identificarán el objetivo de la consulta, identificación y descripción de la consulta al detalle. Las hojas de cálculo, como microsoft excel o google sheets son herramientas ampliamente utilizadas para la gestión de inventarios que permiten registrar y organizar los datos de inventario, realizar cálculos y análisis, y generar informes básicos como adquisición de la requisición de materiales, equipos, herramientas y consumibles que se realiza de acuerdo con el procedimiento de compras cps- prg-001, la recepción de materiales, equipos, herramientas y consumibles según la solicitud al almacén sgc-for-027 correspondiente y la remisión del proveedor.

Los materiales, equipos y herramientas requeridos para el desarrollo de las actividades operativas en los diferentes sitios de trabajo, serán solicitados al almacenista mediante el formato sgs-for-027; solicitud de herramientas, equipos, materiales y consumibles a bodega, y para los consumibles con el formato sgc-for-183 control de entrega de consumibles.

Los materiales, equipos y herramientas requeridos para el desarrollo de las actividades operativas en los diferentes sitios de trabajo, serán solicitados al almacenista mediante el formato sgs-for-027 solicitud de herramientas, equipos, materiales y consumibles a bodega, y para los consumibles con el formato sgc-for-183 control de entrega de consumibles.

Se entregarán elementos de protección personal consumibles al trabajador en el momento que inicia a trabajar con la empresa, la entrega de estos elementos se registrará en el formato (hse-for-093) entrega de epp consumibles.

El almacenista junto con la persona designada, comparará las remisiones de materiales adm-for-032 o las tarjetas control de herramientas y equipos sgc-for-099 para descargar todo el material, equipo y herramienta que se haya entregado para las labores o ejecuciones de los trabajos.

Si la cantidad de material, equipo o herramienta devuelta no coincide con la cantidad entregada registrada en la remisión y se comprueba perdida de los elementos, se diligenciará el formato, reporte de pérdidas de equipos y herramientas sgc-for-102.

Si se entrega un equipo o herramienta en mal estado se informa al supervisor o inspector qc encargado del mantenimiento, quienes determinaran si el daño se ocasiono por mal uso o por desgaste propio del equipo y se diligencia el formato sgc-for-138 reporte de daños de equipos o herramientas.

Como registro de elementos dados de baja se deberá diligenciar el formato de equipo y herramienta dado de baja (sgc-for-012).

Aunque no son tan sofisticadas como los sgi, estas hojas de cálculo son una opción económica y accesible para mantener un control desde el área administrativo y más fácil manipulación en caso de auditorías. Es necesario que para el área logístico se maneje una

estrategia de sistema de gestión de inventarios (sgi) que es un software diseñado específicamente para administrar y controlar los inventarios de una empresa. Los sgi permiten realizar un seguimiento de los niveles de inventario, registrar las entradas y salidas de productos, generar informes de inventario, calcular los costos asociados y pronosticar la demanda futura. Estos sistemas son altamente personalizables y se adaptan a las necesidades específicas de la empresa en este caso tratada.

Ventajas para la empresa en tener centralizado o descentralizado el inventario

Ventajas de la centralización del inventario:

Mayor control y coordinación: al centralizar el inventario, la empresa puede tener un mayor control y coordinación sobre las existencias en un solo lugar. Esto facilita la planificación de la demanda, la gestión de las compras y la optimización de los niveles de inventario en toda la cadena de suministro.

Mayor eficiencia en la gestión: al tener el inventario centralizado, es más fácil implementar sistemas de gestión de inventario y utilizar tecnología avanzada, como software de seguimiento y control de inventario. Esto puede mejorar la precisión de los registros, facilitar el seguimiento de las existencias y agilizar los procesos de reabastecimiento.

Reducción de costos: la centralización del inventario puede permitir economías de escala en términos de compras y almacenamiento. Al consolidar las existencias en un solo lugar, la empresa puede obtener descuentos por volumen y reducir los costos asociados con múltiples ubicaciones de almacenamiento.

Ventajas de la descentralización del inventario:

Mayor disponibilidad de productos: al tener inventario descentralizado en ubicaciones más cercanas a los clientes, se puede garantizar una mayor disponibilidad de productos y una

respuesta más rápida a la demanda. Esto es especialmente relevante en empresas con una red extensa de puntos de venta o distribución.

Reducción de tiempos de entrega: la descentralización del inventario permite acortar los tiempos de entrega al tener existencias ubicadas en diferentes lugares geográficos. Esto puede ser beneficioso para satisfacer rápidamente las necesidades de los clientes y Competir en mercados donde la velocidad de entrega es crucial.

Menor riesgo de interrupciones: al tener inventario descentralizado, se reduce el riesgo de interrupciones en la cadena de suministro debido a problemas en una ubicación específica. Si ocurren problemas en una instalación, las existencias en otras ubicaciones pueden respaldar las operaciones y evitar retrasos significativos.

Fundamento de el pronóstico de la demanda de la empresa

El pronóstico de la demanda de una empresa se fundamenta en diversos factores que pueden variar dependiendo del tipo de industria y del producto o servicio que se ofrece. Algunos de los elementos clave que se consideran al realizar un pronóstico de la demanda son:

Datos históricos: se analizan los datos pasados de ventas y demanda para identificar patrones y tendencias que puedan ayudar a predecir el comportamiento futuro. Estos datos históricos pueden incluir información sobre ventas por períodos anteriores, estacionalidad, fluctuaciones en la demanda y cambios en las preferencias del cliente.

Análisis de mercado: se examinan los factores externos que pueden afectar la demanda, como el comportamiento del mercado, las condiciones económicas, la Competencia, las tendencias del consumidor y los cambios en la industria. Esto puede incluir el estudio de informes de mercado, análisis de la Competencia y la observación de indicadores económicos relevantes.

Retroalimentación de los clientes: se recopila información directa de los clientes a través de encuestas, comentarios, opiniones y análisis de satisfacción del cliente. Esta retroalimentación puede proporcionar información valiosa sobre las expectativas de los clientes, sus necesidades cambiantes y las tendencias emergentes.

Factores internos: se consideran los factores internos de la empresa que pueden influir en la demanda, como las estrategias de marketing y ventas, la introducción de nuevos productos, los cambios en la capacidad de producción y los planes de expansión o reducción.

Recomendación de los autores para la empresa Compet de Colombia.

Se recomienda que la empresa utilice un enfoque integral para el pronóstico de la demanda, que combine el análisis de datos históricos, el estudio del mercado, la retroalimentación de los clientes y la consideración de los factores internos. Esto permitirá tener una visión más completa y precisa de la demanda futura, ayudando a la empresa a planificar de manera más efectiva sus operaciones, producción, inventario y estrategias de marketing.

Además, es importante tener en cuenta que el pronóstico de la demanda no es una ciencia exacta y siempre existe un margen de error. Por lo tanto, se recomienda revisar y ajustar regularmente los pronósticos a medida que se disponga de nueva información y se produzcan cambios en el entorno empresarial. Esto ayudará a mejorar la precisión de los pronósticos y a tomar decisiones más informadas para satisfacer las necesidades de los clientes y optimizar la gestión de la demanda.

Crear los objetivos de inventario.

Establecer responsabilidades con los proveedores.

Recoger e investigar información importante.

Buscar siempre la sincronización.

Llevar control del inventario.

Importancia de desarrollar un sistema para transferir inventario entre sus almacenes y recomendación de la descentralización del almacenamiento.

La decisión de desarrollar un sistema para transferir inventario entre los almacenes de una empresa depende de varios factores y consideraciones específicas de la situación de la empresa. Aquí se presentan algunos puntos a tener en cuenta:

Demanda y disponibilidad: si la demanda de productos varía significativamente en diferentes ubicaciones o si existe una necesidad constante de reabastecer los puntos de venta o distribución de manera rápida, puede ser beneficioso contar con un sistema de transferencia de inventario entre almacenes. Esto permite equilibrar los niveles de stock y garantizar una mayor disponibilidad de productos en todas las ubicaciones.

Costos de transporte: al desarrollar un sistema de transferencia de inventario, es importante considerar los costos asociados con el transporte de mercancías entre almacenes. Esto incluye los costos de envío, el tiempo de entrega, los seguros y otros gastos logísticos. Si los costos de transporte son altos o no son viables en términos económicos, puede no ser recomendable implementar un sistema de transferencia de inventario.

Complejidad operativa: la gestión de un sistema de transferencia de inventario puede ser compleja y requerir una planificación cuidadosa, coordinación logística y recursos adicionales. La empresa debe evaluar si cuenta con los recursos y la capacidad operativa necesaria para implementar y administrar eficientemente este sistema.

En cuanto a la descentralización del almacenamiento, si la empresa ya tiene un enfoque centralizado y está considerando la descentralización, se deben analizar los siguientes aspectos:

Proximidad a los clientes: si la empresa tiene una amplia red de puntos de venta o distribución y desea estar más cerca de los clientes para reducir los tiempos de entrega y mejorar la satisfacción del cliente, la descentralización del almacenamiento puede ser beneficiosa.

Ventajas logísticas: la descentralización puede ofrecer ventajas logísticas, como la reducción de los costos de transporte y una mayor flexibilidad en la distribución de productos.

Complejidad operativa: es importante considerar la complejidad adicional que puede surgir al tener múltiples ubicaciones de almacenamiento. Esto implica gestionar inventarios, coordinar la transferencia de productos y garantizar una eficiente gestión de la cadena de suministro.

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

Gestión de inventario "just-in-time" (jit): este enfoque se basa en mantener niveles de inventario mínimos y ajustados para evitar el exceso de stock. Se busca que los suministros lleguen justo a tiempo para la producción o la entrega a los clientes, minimizando así los costos de almacenamiento y obsolescencia. Este modelo se enfoca en la eficiencia y la optimización de la cadena de suministro, requiriendo una planificación y coordinación cuidadosas con los proveedores y una alta confiabilidad en la entrega.

Proposición de un Layout para el almacén o centro de distribución de la empresa Compet de Colombia sas

La elaboración un Layout de cualquier tipo es usado como referencia la distribución de cada uno de los elementos que hacen parte del almacén, esto permite que la empresa tenga un control y organización de sus productos y de manera conocer de manera exacta el nivel de inventario y su stock mínimo y máximo, generando una constante rotación de los productos.

Situación actual del almacén o centro de distribución.

En la empresa Compet de Colombia sas la situación actual del área de almacén está definida de la siguiente manera:

La empresa cuenta con un procedimiento que define que las actividades necesarias para la recepción en almacén de materiales, equipos, herramientas y/o consumibles adquiridos por la organización y la salida de estos hacia los diferentes lugares de trabajo, considerando el almacenamiento de estos de acuerdo con las normas de seguridad aplicables, están a cargo del almacenista, quien es responsable de mantener bajo custodia los materiales, equipos, herramientas y demás elementos almacenados en la bodega, reportar el deterioro o la pérdida de estos y conocer su ubicación.

Para la solicitud de materiales a bodega se debe diligenciar el formato solicitud de materiales y será el coordinador de cada departamento o el supervisor de cada frente de trabajo el encargado de hacer dicha solicitud, a su vez será responsable por los elementos entregados a su custodia, por vigilar el correcto uso de estos y devolverlos en óptimas condiciones.

Recepción de materiales.

La recepción de materiales, equipos, herramientas y consumibles será responsabilidad del almacenista quien recibirá las cantidades y las comparará según la solicitud al almacén correspondiente y la remisión del proveedor.

Los elementos entregados por el proveedor serán debidamente revisados, verificando las especificaciones y el cumplimiento de los requisitos exigidos y pactados.

Si durante el proceso de revisión de los productos entregados por el proveedor se detectan inconsistencias en cantidades o defectos en los productos, el almacenista dejará la anotación aclaratoria en la remisión correspondiente de la manera que el proveedor realice la corrección a la que haya lugar según sea el caso, por último, se firmará la remisión entregada por el proveedor en constancia de la recepción de los demás elementos recibidos.

Almacenamiento.

El almacenista organizará los productos recibidos en la estantería o espacio destinado para los materiales e insumos, teniendo en cuenta que éstos siempre deben ser ubicados de forma tal que el producto almacenado con fecha más antigua sea de más facilidad de acceso al despacho inmediato, los productos de mayor peso deben ubicarse en la parte más baja de los estantes y los más livianos en las zonas superiores y los productos líquidos separados de los sólidos.

La ubicación de estos productos estará publicada en afiches informativos de cada stand, al igual que cada sección de estos contará con una marcación que permita identificar el producto almacenado.

Adicionalmente se considerarán las normas de compatibilidad de productos químicos y las normas de seguridad establecidas para el almacenamiento de electrodos, herramientas,

equipos, elementos de izaje y elementos de protección personal. Los productos químicos se almacenarán en el centro de acopio.

Para el acceso a los objetos de las estanterías superiores se utilizará una escalera tipo tijera. En sitio se guardará una carpeta con las hojas de seguridad de los productos químicos almacenados.

Entrega de materiales, equipos, herramientas y consumibles.

Los materiales, equipos y herramientas requeridos para el desarrollo de las actividades operativas en los diferentes sitios de trabajo, serán solicitados al almacenista mediante el formato solicitud de herramientas , equipos, materiales y consumibles a bodega, para los consumibles con el formato control de entrega de consumibles, y el control de entrega de papelería si en el momento no se cuenta con alguno de las herramientas, equipos, materiales y consumibles solicitados se diligencia la requisición de compra o servicio en el formato y se procede de acuerdo con el procedimiento de compras.

Si los materiales, equipos, herramientas y consumibles se encuentran disponibles en inventario, el almacenista relacionará cada elemento en el formato tarjeta de control de herramientas y equipos o el formato remisión de materiales el cual se mantiene en original y dos copias, el original se conservará en almacén, la copia rosada se entregará a la persona encargada del trabajo y la copia verde se entregará en portería.

Elementos de protección personal (consumibles)

Se entregarán elementos de protección personal consumibles al trabajador en el momento que inicia a trabajar con la empresa, luego se realizará una entrega a diario de elementos que por uso hayan sufrido deterioro dependiendo la vida útil del mismo. La entrega de estos elementos se registrará en el formato entrega de epp consumibles.

Al momento de hacer el cambio del epp deteriorado, en lo posible se le solicitará al empleado la entrega de este; esto con el objetivo de no permitir que los trabajadores sigan utilizando los epp desgastados o en su defecto para controlar la solicitud del cambio sin ser justificado. Los epp deteriorados serán llevados al centro de acopio o punto ecológico más cercano realizando la segregación correspondiente como residuos contaminados y la disposición final estará a cargo de la empresa contratada para tal fin.

Devoluciones.

El almacenista junto con la persona designada comparará las remisiones de materiales o las tarjetas control de herramientas y equipos para descargar todo el material, equipo y herramienta que se haya entregado para las labores o ejecuciones de los trabajos.

Si la cantidad de material, equipo o herramienta devuelta no coincide con la cantidad entregada registrada en la remisión y se comprueba pérdida de los elementos, se diligenciará el formato, reporte de pérdidas de equipos y herramientas.

Si se entrega un equipo o herramienta en mal estado se informa al supervisor o inspector qc encargado del mantenimiento, quienes determinaran si el daño se ocasiono por mal uso o por desgaste propio del equipo y se diligencia el formato reporte de daños de equipos o herramientas.

Elementos dados de baja.

El coordinador de mantenimiento determinara cuales herramientas o equipos eléctricos reportados con fallas o que estén defectuosos serán dados de baja y las herramientas menores civiles y eléctricas serán dadas de baja de acuerdo el criterio del almacenista y se sacaran de uso y del inventario, como registro de lo anterior se deberá diligenciar el formato de equipo y herramienta dado de baja.

Figura 24

oficina del almacenista



Nota: imagen de la oficina del almacenista [fotografía]. Elaboración propia.2023

Figura 25

estantería de accesorios eléctricos



Nota: imagen estantería de accesorios eléctricos [fotografía]. Elaboración propia.2023

Figura 26

estantería de equipos de mano



Nota: imagen estantería de equipos de mano [fotografía]. Elaboración propia.2023

Figura 27

estantería de herramienta menor



Nota: imagen de estantería de herramienta menor [fotografía]. Elaboración propia.2023

Figura 28

estantería de consumibles



Nota: imagen de estantería de consumibles [fotografía]. Elaboración propia.2023

Figura 29

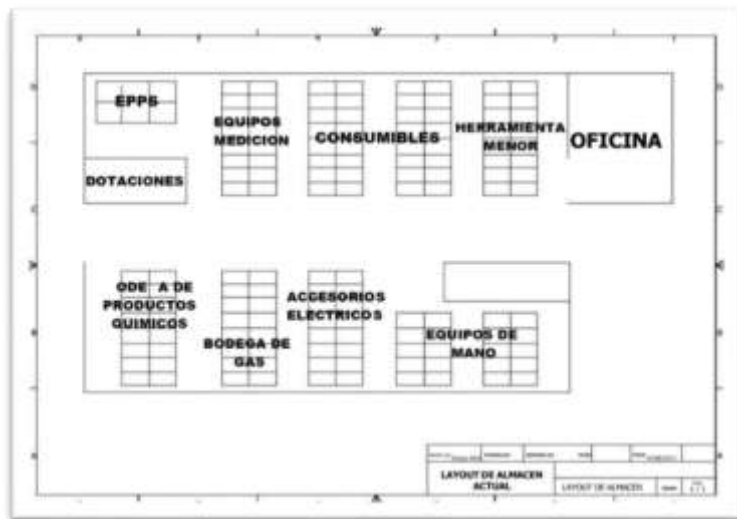
estantería de equipos de protección personal (epp)



Nota: imagen de estantería de equipos de protección personal (epp) [fotografía]. Elaboración propia.2023

Figura 30

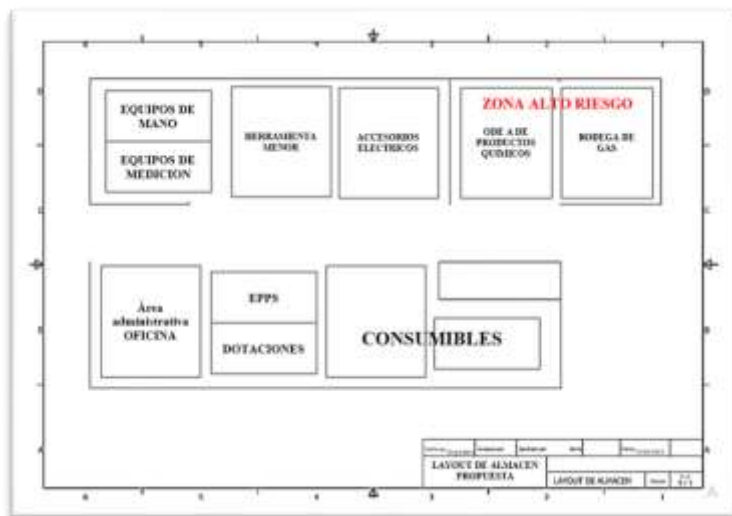
gráfico del plano del Layout actual de la empresa Compet de Colombia sas



Nota: gráfico del plano del Layout actual [imagen]. Elaboración propia.2023

Figura 31

gráfico de propuesta de plano del Layout actual de la empresa Compet de Colombia sas



Nota: gráfico de propuesta de plano del Layout actual de la empresa Compet de Colombia sas

[imagen]. Elaboración propia.2023

Inicialmente para la propuesta de plano Layout se tuvo en cuenta la necesidad de algunos cambios y redistribución de diferentes áreas del almacén, para lograr un mejor equilibrio al momento de dar respuesta a las diferentes necesidades que se presenten y dar respuesta ágil y oportuna a las necesidades.

En el diseño de distribución deben estar definidos las zonas de materiales de alto riesgo, área de equipos y herramientas y el área administrativa, con el objetivo de reducir el número de movimientos, las distancias el tiempo dedicado a la manipulación de las diferentes herramientas, facilitando el acceso a estas y un correcto manejo al control de stock, dando flexibilidad al momento de realizar algún cambio en la distribución de las herramientas y/o productos almacenados.

Para el área administrativa se logra visualizar la necesidad de generar organización sobre todo lo relacionado a epps, dotaciones y consumibles para obtener un mejor control, es por esto por lo que deben estar cerca al área de oficina, quien es la encargada de dar entrada, salida, préstamos y demás manejo sobre estos.

Para la zona de equipos, herramientas y accesorios esta únicamente destinada a alojar todo equipo necesario para la realización de diferentes tareas, existiendo diferentes tipos de estos. El almacenamiento se realiza por medio de estanterías y quedara frente al área administrativa quien le da control de entradas y salidas a estos.

Para la zona de alto riesgo es un área aislada donde se logre tener seguridad sobre los diferentes productos, los cuales requieren de un manejo seguro.

Es de suma importancia adicionar en cada área equipos contraincendios y especificar salidas de emergencia. Esta propuesta tiene como objetivo mejorar la distribución del espacio,

reducir el desplazamiento en las diferentes áreas, logrando obtener lo necesario con facilidad e implementar un que permita una máxima rotación dentro de estas.

Con esto también aseguramos que el flujo este organizado y eficaz en los servicios y productos de los métodos de recepción, verificación, almacenamiento, selección, empaque y despacho.

Identificar los modos y medios de transporte utilizados por la empresa Compet de Colombia sas.

En el presente capítulo se identifican de manera detallada los diferentes modos y medios de transporte utilizados en procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución, del producto y/o servicio terminado por la empresa Compet de Colombia sas, donde se toma como base la información de gestión del transporte que realiza la empresa.

Descripción de los modos y medios de transporte utilizados por la empresa Compet de Colombia sas en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.

Los medios de transporte son base importante en los procesos de la empresa, ya que, al contar con una buena gestión de cadena de abastecimiento de materias primas, insumos y elementos necesarios para la producción de los diferentes proyectos, permite la movilización, traslado, despacho y entrega satisfactoria de los servicios. Estos medios de transporte varían según algunos factores como lo es la ubicación donde se ejecutan los proyectos.

Existen diferentes alternativas de medios de transporte básicos, según los cinco procesos de la gestión logística se emplean seis modos de transporte para la distribución de la mercancía; carretero, aéreo, férreo, acuático, marítimo y multimodal. Como en el caso de esta empresa que es de uso industrial depende de diversos factores, como el tipo de productos que se transportan, la distancia a recorrer, la urgencia de entrega, el costo y la infraestructura disponible.

Logística de aprovisionamiento

El proceso de aprovisionamiento de la empresa Compet de Colombia sas depende de las diferentes materias primas e insumos recibidos, para el transporte de estos se realiza por medio de modo terrestre ya que estos facilitan la manipulación y descargue de los mismos. Se utilizan maquinaria y equipos adecuados como los camiones de carga, los cuales varían según tamaño y peso de la carga.

Modos y medios de transporte

Compet de Colombia sas cuenta con tipos de transporte como camiones, tráileres de carga o mulas, adaptados especialmente para el tipo de herramienta o productos a carga, lo cual permita mejorar las condiciones de transporte de estas. De igual manera, para el cargue y descargue, dependiendo del volumen y peso se deben utilizar plataformas. Para el transporte de tuberías se utilizan camiones rígidos con capacidad de arrastre combinado de hasta 120 toneladas.

El transporte de los insumos y materiales pequeños desde las instalaciones hasta los lugares de ejecución de los proyectos se realiza por medio del transporte terrestre por medio de vehículos o carros particulares. Para el transporte interno se realiza por montacargas, carretillas elevadoras o manualmente realizado con una correcta manipulación, esto varia como anteriormente se ha mencionado por el volumen y peso de estos.

El transporte por carretera es uno de los modos de transporte más utilizados debido a su flexibilidad y accesibilidad, son utilizados camiones y vehículos de carga para transportar productos desde hacia las instalaciones de la empresa, incluyendo camiones de carga general, camiones cisterna para líquidos y vehículos especiales para cargas pesadas o de gran tamaño.

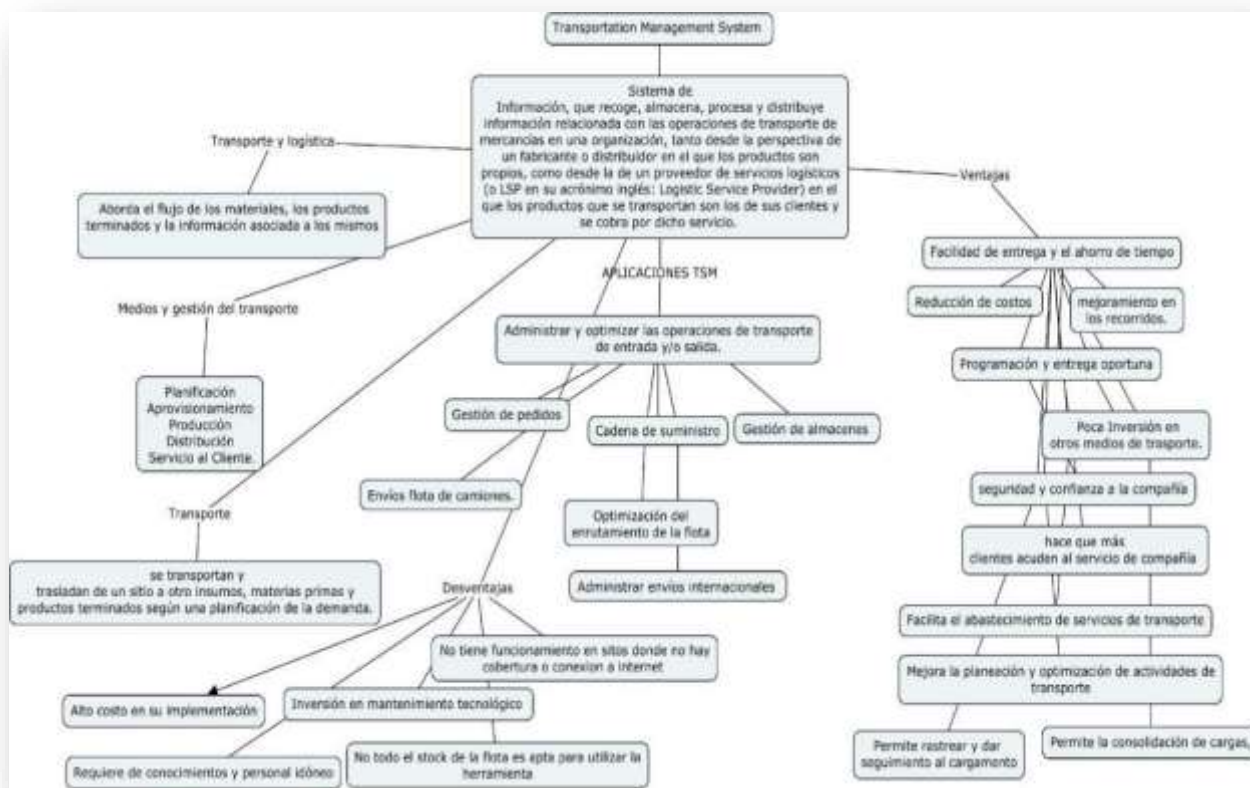
Se debe comprobar que el terreno por donde se moverán los materiales disponga de bastante luz y no presente escombros que obstaculicen el traslado y manipulación. Nunca dejar maquinaria encendida sin la supervisión de personal encargado. Usar cables y/o eslingas que se encuentren en buen estado, para evitar su rotura durante la elevación.

El transporte por tubería en algunos casos para productos líquidos o gaseosos se realiza por medio de una construcción de una red de tuberías a través de la cual se puede bombear el producto desde la fuente hasta el destino final. Este es un medio de transporte eficiente y seguro, pero se debe tener en cuenta que es un medio de transporte fijo y requiere una infraestructura específica. Esto se debe tener en cuenta de acuerdo con la gama de servicios ofrecidos por parte de la empresa ya que nos facilitara en sectores de producción.

Ventajas y desventajas de la aplicación del “tms” (transportation Management system) en la empresa Compet de Colombia sas.

Figura 32

mapa conceptual “tms” (transportation Management system)



nota: mapa conceptual “tms” (transportation Management system) [imagen]. Elaboración propia.2023

Ventajas y desventajas de aplicarlo en la empresa Compet de Colombia sas.

Ventajas:

Su implementación y adaptabilidad origina ventajas en la facilidad de entrega y el ahorro de tiempo.

Reducción de costos con la sistematización y control de los recorridos hacia los centros logísticos.

Programación y entrega oportuna hacia los puntos establecidos, lo que incentiva e impulsa en el cliente su fidelidad hacia la empresa.

Las herramientas que hacen parte del sistema además de originar seguridad permiten el mejoramiento en los recorridos.

Brinda seguridad y confianza a la compañía.

La programación de sus entregas hace que su itinerario sea más efectivo llegando a todos los puntos coordinados para la entrega, no hay que invertir en otros medios de transporte.

La efectividad y agilidad en entregas hace que más clientes acudan al servicio de compañía que trabaja con la herramienta tms.

Facilita el abastecimiento de servicios de transporte

Mejora la planeación y optimización de actividades de transporte.

Permite rastrear y dar seguimiento al cargamento.

Permite la consolidación de cargas, cuando se tienen pedidos de pequeño tamaño, lo cual permite la reducción de costos de transporte, y mejora en la eficiencia del proceso.

Desventajas:

El alto costo en su implementación.

Se requiere de conocimientos y personal idóneo para gestionar este sistema.

Inversión en mantenimiento tecnológico.

No tiene funcionamiento en sitios donde no hay cobertura o conexión a internet.

Inicialmente puede presentarse errores.

No todo el stock de la flota es apta para utilizar la herramienta, se debe realizar la inversión en otros vehículos.

Asignación discrecional por el je en ventanilla.

Negociación en cada envío.

No hay visibilidad del embarque.

No hay ranking, ni medición de transportistas.

Condiciones y tarifas no conocidas.

Muy difícil la centralización y controlar el tiempo de carga.

Proposición de una estrategia de aprovisionamiento para la empresa Compet de Colombia sas

Este capítulo propone mejoras a los procesos logísticos de la empresa, mediante el uso de los fundamentos y criterios de optimización propios de la disciplina en estudio proponiendo una estrategia de aprovisionamiento para la empresa Compet de Colombia sas.

Instrumento para realizar las consultas de la gestión del de aprovisionamiento en la empresa Compet de Colombia sas

La gestión de aprovisionamiento es una pieza clave en el rompecabezas empresarial, especialmente en un mundo cada vez más globalizado y Competitivo. Al implementar estrategias efectivas de aprovisionamiento, las empresas pueden posicionarse de manera más sólida en el mercado global y obtener una ventaja Competitiva significativa.

Al enfocarse en la calidad de los productos, las estrategias de aprovisionamiento permiten a las empresas garantizar que sus productos y servicios cumplan con los más altos estándares y satisfagan las exigencias de los clientes. Esto no solo aumenta la satisfacción del cliente, sino que también contribuye a una mejora en la percepción de la marca y genera fidelidad a largo plazo.

Además, la gestión de aprovisionamiento también está estrechamente vinculada con el tiempo de entrega. Al optimizar el proceso de suministro, las empresas pueden reducir los plazos de entrega, lo que les permite ser más ágiles y responder rápidamente a las demandas cambiantes del mercado. Esto es especialmente crucial en industrias con ciclos de vida de productos cortos o en entornos de rápida evolución tecnológica.

Otro aspecto importante es el uso efectivo de los recursos. La gestión de aprovisionamiento permite una asignación más eficiente y racional de los recursos, lo que puede

conducir a una reducción de costos y ahorros significativos para la empresa. Al optimizar la cadena de suministro, las compañías pueden evitar desperdicios innecesarios y mantenerse competitivas en un entorno económico desafiante.


Por otro lado, la logística de aprovisionamiento es un elemento fundamental para garantizar que todos los suministros necesarios para la fabricación y venta de productos estén disponibles en el momento y lugar adecuados. Desde la adquisición de materias primas hasta la gestión de inventarios y la distribución de productos terminados, la logística de aprovisionamiento asegura un flujo eficiente y fluido de los recursos a lo largo de toda la cadena de suministro.

Una logística de aprovisionamiento bien implementada contribuye a evitar retrasos en la producción, la escasez de productos y los problemas logísticos que podrían afectar la satisfacción del cliente. Al mantener un adecuado control y coordinación de todos los procesos logísticos, las empresas pueden optimizar sus operaciones y minimizar los riesgos asociados con la falta de insumos o productos.

Para llevar a cabo una gestión de aprovisionamiento dentro de la organización se deben tener en cuenta diferentes variables y para esto se tomó como instrumentos de recolección de los datos la encuesta, la cual se basa en tres puntos clave; gestión de compra, almacenamiento y aprovisionamiento y gestión de inventarios.

Figura 33

lista de chequeo para verificación proceso productivo en la cadena de aprovisionamiento de materia prima, insumo, equipos de la empresa Compet de Colombia

		LISTA DE CHEQUEO PARA VERIFICACION PROCESO PRODUCTIVO EN LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO DE MATERIA PRIMA, INSUMO, EQUIPOS			
FECHA:		16 junio del 2023			
N°	ASPECTOS A MEJORAR	VALORACION			OBSERVACIONES
		CUMPLE	NO CUMPLE	N/A	
1	La empresa cuenta con proceso aprovisionamiento	x			
2	Las compras son realizadas según el inventario existente	x			
3	Se realiza un diligenciamiento de los pedidos	x			
4	Se verifican los pedidos realizados	x			
5	La empresa tiene definido un proceso de gestion de compra	x			
6	Se aplica algun metodo para recepcion de materias primas e insumos		x		
7	La empresa cuenta con un instructivo para el control de inventarios	x			
8	Se realiza evaluacion y selección de proveedores	x			
9	Los proveedores realizan entrega de fichas tecnicas y de seguridad de los productos e insumos	x			
10	Los proveedores entregan las materias primas e insumos en los tiempos acordados		x		
11	Las entregas realizadas por el proveedor son completas	x			
12	La empresa cuenta con un sistema para el ingreso de materia prima o insumos manual o informático	x			
13	La empresa tiene seleccionado sus proveedores según su ubicación regional		x		
14	La empresa cuenta con disponibilidad de materias primas e insumos	x			
15	La empresa gestiona la rotacion de inventario	x			
16	La empresa contrata la prestacion del sevicio de transporte de materia prima y materiales			x	
17	La empresa cuenta con un programa de gestion de calidad de materias primas, insumo y servicios terminados	x			
18	La empresa verifica la calidad de los productos comprados antes de aceptarlos	x			
19	La empresa verifica que el producto y/o servicio final cumpla con todos los requerimientos	x			
20	Existen programas de mejoras de calidad, costos y oportunidad para el aprovisionamiento de la compañía	x			

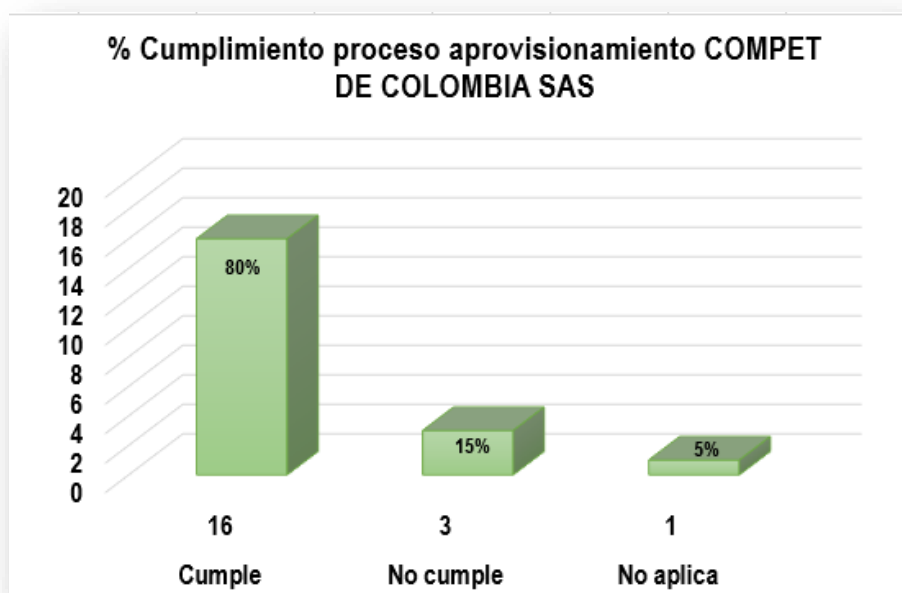
nota: lista de chequeo para verificación proceso productivo en la cadena de aprovisionamiento

de materia prima, insumo, equipos de la empresa Compet de Colombia [imagen]. Elaboración propia.2023.

Los resultados se analizaron conforme a las variables revisadas y definidas donde se revisaron 23 ítems, de los cuales se pudo evidenciar:

Figura 34

tabla de cumplimiento del proceso de aprovisionamiento de la empresa Compet de Colombia



Nota: tabla de cumplimiento del proceso de aprovisionamiento de la empresa Compet de Colombia [imagen]. Elaboración propia.2023.

Se ha realizado una evaluación del proceso de aprovisionamiento de la empresa utilizando una escala de calificación del 0 al 100. En este análisis, se ha determinado que la calificación obtenida es de 80, lo que indica que la empresa cumple con el rango mínimo de aceptación para un proceso de aprovisionamiento eficiente.

Un puntaje de 80 puede considerarse satisfactorio, pero también revela áreas en las que la empresa tiene margen de mejora para aumentar su Competitividad en el mercado actual. Es fundamental que la empresa reconozca que el logro del mínimo aceptable no es suficiente para destacar en un entorno comercial cada vez más Competitivo.

Para mejorar su posición en el mercado, la empresa debe centrarse en identificar las oportunidades de mejora dentro de su proceso de aprovisionamiento. Un análisis más detallado puede ayudar a identificar posibles cuellos de botella, ineficiencias o áreas donde se puede optimizar la asignación de recursos.

Es recomendable llevar a cabo un análisis exhaustivo de la cadena de suministro y la logística asociada para identificar áreas clave donde se puedan realizar mejoras significativas. Esto podría implicar optimizar el tiempo de entrega, negociar acuerdos más favorables con proveedores, implementar tecnologías más avanzadas para el seguimiento de inventarios o mejorar la comunicación y colaboración entre los diferentes departamentos involucrados en el proceso de aprovisionamiento.

Además, la empresa debe estar abierta a adoptar nuevas prácticas y enfoques innovadores que puedan fortalecer su eficiencia en el aprovisionamiento. Mantenerse al día con las últimas tendencias y mejores prácticas en la gestión de la cadena de suministro puede marcar una gran diferencia en la Competitividad y el éxito general de la empresa.

Aplicación de un instrumento (aplicativo en excel) para realizar la evaluación y selección de proveedores en la empresa Compet de Colombia sas

Selección, evaluación y reevaluación de proveedores

Selección

Para seleccionar e ingresar proveedores nuevos, el proveedor deberá demostrar que cumple las normas y requisitos exigidos por la organización. La selección se realiza con base en la demostración de la capacidad de cumplir los requisitos especificados y las referencias del proveedor en el medio de acuerdo con los lineamientos establecidos en el formato cps-for-002 información y selección de proveedores y contratistas.

Evaluación

La evaluación y reevaluación de proveedores quedará evidenciada en el formato cps-for-001 evaluación y reevaluación de proveedores, la evaluación del proveedor se realizará cuando se efectuó la primera compra y la reevaluación cuando se hayan realizado dos compras o más.

De acuerdo con los resultados de esta evaluación el proveedor puede ser calificado como:

Aceptado: puntaje entre 100 - 75

Condicional: puntaje entre 74 - 65

Rechazado: puntaje menor o igual a 64

Dependiendo del resultado de la calificación el responsable de realizar la compra tomará las siguientes acciones:

Proveedores aceptados: se continúa realizando la compra a este proveedor y se tendrá como prioridad para realizar la siguiente compra.

Proveedor condicional: se continúa realizando la compra a este proveedor, pero no se tendrá como prioridad en la siguiente compra. Se le informaran los requisitos deficientes para que inicie su plan de mejora.

Proveedor rechazado: no volverá a realiza la compra.

Reevaluación de proveedores

La reevaluación de proveedores se realizará cada seis meses (6) de acuerdo con los criterios definidos en el formato cps-for-001 evaluación y reevaluación proveedores y su realización estará a cargo del coordinador de compras quien considerara la opinión de las personas que solicitaron el insumo o servicio.

Alcance

La evaluación inicial se realizará cuando se seleccionen proveedores nuevos, y la reevaluación se llevará a cabo cada seis meses, considerando la opinión de las personas que solicitaron los insumos o servicios.

El resultado de la evaluación clasificará a los proveedores en tres categorías: "aceptado", "condicional" o "rechazado", y en función de esta clasificación, se tomarán acciones específicas en el proceso de compra. Los proveedores "aceptados" serán priorizados en futuras compras, mientras que los proveedores "condicionales" recibirán información sobre sus áreas deficientes y se les instará a mejorar. Los proveedores "rechazados" no serán considerados para futuras compras.

Es importante mencionar que este sistema de evaluación y selección de proveedores se aplicará a todos los insumos y servicios requeridos por la empresa, con el objetivo de mejorar la calidad y eficiencia en el proceso de aprovisionamiento y asegurar que los proveedores seleccionados cumplan con los estándares de calidad y servicio exigidos por la organización.

Estos formatos los podemos evidenciar en el **Apéndice C**

formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia , en el

Apéndice D

gráfico formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de

Colombia y en el **Apéndice E**

gráfico formato de información y selección de proveedores y contratistas de la empresa Compet
de Colombia

Identificación de los beneficios al implementar estrategias de drp y tms en la empresa

Compet de Colombia sas

Una cadena de suministro está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de la solicitud de un cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle (o menudeo) e incluso a los mismos clientes. Dentro de cada organización, como la del fabricante, abarca todas las funciones que participan en la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente. Estas funciones incluyen, pero no están limitadas al desarrollo de nuevos productos, la mercadotecnia, las operaciones, la distribución, las finanzas y el servicio al cliente. Este trabajo propone mejoras a los procesos logísticos de la empresa, mediante el uso de los fundamentos y criterios de optimización propios de la disciplina en estudio al identificar los beneficios de implementar estrategias de drp y tms para la empresa Compet de Colombia sas.

Estrategia de distribución de la empresa Compet de Colombia sas basado en modos y medios de transporte utilizados tanto en los procesos de aprovisionamiento, como en los procesos de distribución.

Para definir la estrategia de una empresa, primero se debe tomar en cuenta que los canales de distribución se categorizan por el tamaño de la cadena de suministro. Existen cinco categorías principales para la estrategia de distribución; distribución directa, distribución indirecta, distribución intensiva, distribución selectiva y distribución exclusiva.

La empresa Compet de Colombia sas, maneja una estrategia de distribución directa, esta estrategia es utilizada cuando el pedido es constante y se cuenta con unos plazos de entrega los cuales ya están definidos y son entregados de manera directa a los clientes.

Es importante que la empresa cuente con la capacidad operativa para que sea realizado en un solo envío las herramientas a los diferentes proyectos, de esta manera su manipulación solo se da en el proceso de cargue y descargue, generando una ventaja al realizar diferentes entregas evitando gastos adicionales.

El proceso de distribución se realiza mediante unos pasos, el primero de ellos es el recibido del pedido y finaliza en la distribución de herramientas o materiales en los diferentes proyectos.

Se inicia con la cotización de proyectos, al cliente aceptar las condiciones y demás ítems se registra en la base de datos todo lo estipulado a fechas de entrega, materiales, mano de obra y herramientas a utilizar.

A continuación, se identifican las unidades disponibles en el almacén y se procede a pasar la orden de lo faltante en caso de que estas no se encuentren disponibles. Una vez se encuentre todo completo para ser transportados, se contacta con el personal que se encargara de recibir el pedido. Se notifica la entrega de materiales y avances de proyectos, para que se realice la verificación de lo estipulado y se está cumpliendo con los requerimientos del cliente.

Importancia de que la empresa Compet de Colombia promueva en sus clientes la utilización de servicios de embarque directo.

El uso de servicios de embarque directo puede ayudar a reducir los costos y mejorar la eficiencia en la cadena de suministro de la empresa evitando la necesidad de almacenamiento y manipulación de carga en distintos puntos intermedios y así se podrá minimizar los tiempos de tránsito y reducir los riesgos de daños o extravíos de la mercancía durante la prestación del servicio industrial.

Además de que, para los clientes, el uso de servicios de embarque directo puede ofrecer una mayor confiabilidad en la entrega de sus productos y reducir el tiempo de espera para recibir sus pedidos, mejorando la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad a la empresa y recomendaciones futuras.

Cross-docking como estrategia para la distribución de productos de la empresa Compet de Colombia s.a.s

El cross-docking puede ser una estrategia muy viable para la distribución de productos o prestación de servicios de la empresa debido a su capacidad para agilizar la cadena de suministro, optimizar el flujo de mercancías y aumentar la flexibilidad en la gestión de inventario. Sin embargo, es importante evaluar cuidadosamente las necesidades y características ya que es una empresa que ofrece servicios en su mayoría industriales antes de implementar este tipo de estrategia.

Estrategia de distribución más apropiada para los negocios de la empresa Compet de Colombia s.a.s

La que se está implementando en la actualidad que es la estrategia de distribución directa que consiste en entregar los productos directamente a los clientes, sin intermediarios. Esta estrategia permite tener un control total sobre la entrega de los productos y garantizar una excelente experiencia para sus clientes.

La empresa Compet de Colombia sas, ha implementado esta estrategia con el objetivo de agilizar el proceso de distribución y garantizar que los productos lleguen de manera segura y rápida a sus clientes. Al eliminar intermediarios, también pueden mantener precios Competitivos y ofrecer un mejor servicio al cliente, ya que tienen un mayor conocimiento y control sobre sus productos o servicios.

Tanto la estrategia de planificación de requerimientos de distribución (drp) como el sistema de gestión de transporte (t.m.s.) Pueden ser viables para Compet de Colombia sas, dependiendo de sus necesidades específicas. El d.r.p. Se enfoca en la gestión del inventario y la planificación de la cadena de suministro lo que permitirá: optimización del inventario permitiendo una planificación precisa de los niveles de inventarios, cumplimiento de la demanda junto a la coordinación de actividades mediante análisis y disponibilidad adecuado del producto o servicio y el t.m.s. Optimizara las rutas y cargas con el seguimiento real de herramientas de control y gestión de proveedores de transporte en donde se puede incluir evaluación de desempeño del servicio de carga.

Si Compet de Colombia sas, se enfrenta a desafíos relacionados principalmente con la planificación y gestión del inventario, el d.r.p. Podría ser más apropiado. Por otro lado, si los desafíos se centran en la gestión eficiente de las operaciones de transporte y la logística, el t.m.s. Podría ser la mejor opción.

Beneficios de los cambios en la industria de la distribución en la empresa Compet de Colombia sas.

Implementando mejoras en el proceso de distribución se tendrán las principales partes satisfechas, en cuanto a los colaboradores por aumentar la seguridad y disminuir accidentes en las diferentes áreas industriales y los clientes por la mejora directa en los plazos de entrega de productos y prestación de servicios. Adicional la empresa como resultado final aumentará su productividad y disminuirá costos.

Las ventajas y las desventajas de la aplicación de drp” (distribution requirements planning, se pueden encontrar en el **Apéndice F** distribution requirements planning. Ventajas y desventajas de su aplicación en la empresa Compet de Colombia

Identificación de las mega tendencias en Supply Chain Management y logística

Dentro de cada organización, como la del fabricante, abarca todas las funciones que participan en la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente. Estas funciones incluyen, pero no están limitadas al desarrollo de nuevos productos, la mercadotecnia, las operaciones, la distribución, las finanzas y el servicio al cliente. Este trabajo propone identificar estructuras y procesos logísticos y cadena de suministro en la empresa mediante el uso de modelos propios de la disciplina, identificando las megatendencias en Supply Chain Management y logística para la empresa Compet de Colombia sas

Para comprender lo anterior mejor, se dispone al lector un diagrama que se puede observar en el **Apéndice G**

diagrama de mapa conceptual relacionado con el tema “megatendencias en Supply Chain Management y logística”

Factores críticos de éxito que dificultan la implementación de las megatendencias en las empresas Colombianas.

El mundo gira constantemente generando grandes cambios en todos los sectores como; la salud, la política, lo económico y también la logística, pero estos cambios no alteran el objetivo fundamental de cada área como lo es la satisfacción del cliente, cumplir con las necesidades y requerimientos de los clientes que hacen parte de las distintas generaciones del mercado actual y los cuales cada día se hacen más exigentes. Es por esto la importancia que tiene la toma de decisiones que permitan la adaptación al cambio que garantice la permanencia en el mundo global.

Estos factores críticos de éxito hacen referencia a los problemas generales que pueden reflejarse en las actividades o avances que se van desarrollando, es aquí donde se convierte en

base fundamental la implementación de nuevas tecnologías que faciliten los diferentes procesos de la logística, de igual manera, minimizar los diferentes impactos ambientales que pueda afectar de alguna manera la ejecución eficaz de los procesos.

Estas megatendencias son clave para lograr entender los posibles cambios futuros, permitiendo desarrollar estrategias y/u oportunidades para que las empresas logren su permanencia en el mercado. Para Colombia; siendo un país subdesarrollado el cual presenta un gran atraso en el área de tecnología y aun no cuenta con un apoyo por parte del gobierno, que favorezca al sector empresarial el cual le permitan implementar estas nuevas tecnologías y de esta manera, aumenten la productividad y Competitividad a nivel global, no es fácil implementar estas megatendencias ya que factores como la falta de conciencia frente a los recursos, la sobre explotación de materias primas, llevan a un fracaso en la implementación de estas, generando sobre costos y pérdida de dinero.

Existen muchas megatendencias que ayudarían a las empresas del país a ser más Competitivas internacionalmente, mejor la eficacia y eficiencia por parte de estas lo que aumentaría la productividad.

Debemos tener en cuenta que las mega tendencias son parte fundamental para lograr entender y simular los posibles cambios que puede traer el futuro, creando oportunidades de mejora, permitiendo desarrollar estrategias que logren aumentar la probabilidad de permanencia en el mercado. Según pardo martínez, (2020)

“una mega tendencia surge como un patrón emergente de cambio, que afecta la forma como se vive y trabaja, debido a las variaciones que se generan a nivel social, económico, ambiental o tecnológico, que influyen en las actividades, procesos y percepciones a corto o largo plazo impactando los mercados mundiales y la cotidianidad”.

Conclusiones

A través de este proyecto, podemos definir la gestión de la cadena de suministro como un concepto estratégico que implica comprender y gestionar una serie de actividades desde proveedores hasta fabricantes y consumidores que agregan valor a una línea de suministro de productos. En este contexto, es fundamental para Compet de Colombia sas., que definamos la integración de los procesos clave del negocio desde el usuario final hasta el proveedor principal que suministra el producto. Las redes de la cadena de suministro y la logística son importantes herramientas estratégicas en las cadenas productivas, y el análisis concluye que las redes estructurales constituyen lineamientos para la mejora continua, cuyo diseño refleja los beneficios de la integración de conocimientos, habilidades y responsabilidades de los diferentes actores (proveedores y clientes), que garantizan su Competitividad, permanencia en el mercado, mejora de procesos y mayor satisfacción de los clientes. Los componentes de la gestión de la cadena de suministro y la logística juegan un papel fundamental en la empresa Compet de Colombia sas., ya que la gestión logística es uno de los principales focos en la organización, y esto a su vez, es una parte muy importante porque se encarga de planificar, integrar y controlar el flujo de mercancías, el almacenamiento y la información necesaria y concisa de los productos o servicios desde el origen hasta el destino para satisfacer y fidelizar a los clientes. Para una buena planificación de los sistemas logísticos disponemos de herramientas como drp que permiten planificar y controlar el stock existente y permiten tomar decisiones de rotación y almacenamiento a corto plazo, todo ello asociado al uso de tecnologías de la información integradas líderes en el mercado (tms en este caso) que permiten la planificación y ejecución de movimientos de productos a lo largo de la cadena de suministro. Al finalizar este curso, quedará claro que una vez realizada la actividad de identificar la red que constituye la cadena de

suministro de la empresa Compet de Colombia sas., y según los datos del banco mundial, las estrategias de drp y tms y los beneficios de las megatendencias, se puede reconocer el valor de todos los procesos involucrados en el desarrollo de los productos, permitiendo analizar sus procesos según las metodologías Gscf y Apics-Score, su modelo de gestión de inventarios, centros de distribución, modos y medios de transporte, estrategias de abastecimiento y actividades más generales (como analizar la posición de Colombia en logística), cómo la identificación y control de los diferentes elementos y actores en cada una de las áreas involucradas y a su vez, permitirá e impulsara el éxito de la empresa.

bibliografía

Agudelo foronda , e., henao , l. F., laverde hoyos , l. E., morales , g., & ibarguen, d. F. (2022).

Propuesta en Supply Chain Management y logística en la empresa colombiana s.a.

Universidad nacional abierta y a distancia unad.

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/47975/eagudelofo.pdf?Sequence=3&isallowed=y>

Ballesteros riveros, d. P., & ballesteros silva, p. P. (2004). *La logística Competitiva y la administración de la cadena de suministros*. Universidad tecnológica de pereira.

<https://www.redalyc.org/pdf/849/84912053030.pdf>

Castellanos r., a. (2009). *Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías*. Ediciones uninorte.

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=jyydaubcri0c&oi=fnd&pg=pa1&dq=manual+de+gesti%3%b3n+log%3%adstica+del+transporte+y+distribuci%3%b3n+de+mercanc%3%adas.&ots=ls2azla6js&sig=n6g21nnk2jb7gh6qjbipldrou3g#v=onepage&q=manual%20de%20gesti%3%b3n%20>

Chopra, s., & meindl, p. (2008). *Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación*. México d.c.: pearson educación.

<https://biblioteca.uenicmlk.edu.ni/public/pdf/administraci%3%b3n%20de%20la%20cadena%20de%20suministro%20-%20sunil%20chopra,%20peter%20meindl%20-%203ra%20edici%3%b3n.pdf>

Fontalvo-herrera, t., de-la-hoz-granadillo, e., & mendoza-mendoza, a. (2019). *Los procesos logísticos y la administración de la cadena de suministro*. Empresa y sociedad.

<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/5880>

- Gutiérrez, v., & vidal, c. (2008). *Modelos de gestión de inventarios en cadenas de abastecimiento: revisión de la literatura*. Revista facultad de ingeniería universidad de antioquia. [Http://www.scielo.org.co/scielo.php?Pid=s0120-62302008000100012&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?Pid=s0120-62302008000100012&script=sci_arttext)
- Juárez, c. (2021). *Ventajas de contar con el adecuado tms para la gestión de transporte*. The logistic world. [Https://thelogisticsworld.com/transporte/ventajas-de-contar-con-el-adecuado-tms-para-la-gestion-de-transporte/](https://thelogisticsworld.com/transporte/ventajas-de-contar-con-el-adecuado-tms-para-la-gestion-de-transporte/)
- Nickl, m. (2005). *La evolución del concepto “logística” al de “cadena de suministros” y más allá*. Compras y existencias n° 140. [Https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53073668/del_concepto_de_logistica_a_cadena_de_suministros-libre.pdf?1494447197=&response-content-disposition=inline%3b+filename%3ddel_concepto_de_logistica_a_cadena_de_su.pdf&expires=1690004304&signature=rqhgg3vivr50](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53073668/del_concepto_de_logistica_a_cadena_de_suministros-libre.pdf?1494447197=&response-content-disposition=inline%3b+filename%3ddel_concepto_de_logistica_a_cadena_de_su.pdf&expires=1690004304&signature=rqhgg3vivr50)
- Pardo martínez, c. I. (2020). *Cuatro megatendencias de innovación para su empresa*. Portafolio.com. [Https://www.portafolio.co/cuatro-megatendencias-de-innovacion-para-su-empresa-538902](https://www.portafolio.co/cuatro-megatendencias-de-innovacion-para-su-empresa-538902)
- Parra ortega, w. M. (2017). *Gestión de la cadena de suministro Supply Chain Management y logística en Colombia*. Universidad militar nueva granada. [Https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/15825](https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/15825)
- Pinzón hoyos, b. (2005). *Supply Chain Management*. Centro de investigaciones y asistencia tecnica internacional ciati. [Https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/5581/?Sequence=1](https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/5581/?Sequence=1)

Portafolio. (2023). *Dhl Supply Chain ve un gran potencial en el mercado de Colombia*.

Portafolio.com. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/entrevista-portafolio-en-dhl-estamos-pasando-del-nearshoring-al-omnishoring-586010>

Servera-francés, d. (2010). *Concepto y evolución de la función logística*. Innovar vol.20 no.38

bogotá sept./dec. http://www.scielo.org.co/scielo.php?Pid=s0121-50512010000300016&script=sci_arttext

The logistic world. (2023). *Los beneficios del uso de software para la gestión del transporte (tms)*. Tlw.

Apéndice

Apéndice A

evaluación de proveedores con medidor de frecuencia

Evaluación de proveedor	Frecuencia
<p>El proveedor/contratista cumple cabalmente las normas y reglamentos internos de seguridad durante la ejecución de los trabajos, como parte de su política interna. Demuestra, además, un constante interés en la capacitación de su personal en tal sentido. Cuenta con un sistema de gestión ssta establecido y demostrable.</p> <p>El proveedor/contratista cumple con todos los procedimientos y exigencias relativas a las normas ambientales internas de Compet y a la legislación vigente, en todas las etapas del trabajo o servicio realizado.</p>	<p>Siempre 100 puntos</p>
<p>El proveedor/contratista cumple con las normas y reglamentos de seguridad y salud en el trabajo establecidos durante el desarrollo de la actividad contratada. Capacita a su personal, cumpliendo básicamente con la normativa. Cuenta con un programa básico de prevención. Ocasionalmente se le debe llamar la atención en algún punto, que corrige rápidamente.</p>	<p>Casi siempre 70 puntos</p>
<p>El proveedor/contratista cumple con los procedimientos y exigencias relativas a las normas ambientales internas de Compet y a la legislación vigente, en todas las etapas del servicio realizado, pero requiere supervisión para ello. Corrige prácticas erróneas, cuando se le indican.</p>	
<p>El proveedor/contratista cumple ocasionalmente con las normas y reglamentos de seguridad y salud en el trabajo establecidos durante el desarrollo de la actividad contratada. No es constante en las capacitaciones que imparte a su personal. Cuenta con un programa básico de prevención. Permanentemente se le debe llamar la atención en algún punto, que corrige rápidamente.</p>	<p>Algunas veces 40 puntos</p>
<p>El proveedor/contratista cumple de manera parcial con los procedimientos y exigencias relativas a las normas ambientales internas de Compet y a la legislación vigente, en todas las etapas del servicio realizado, pero requiere supervisión constante para ello. Corrige prácticas erróneas, cuando se le indican.</p> <p>El proveedor/contratista no cumple o cumple en forma irregular con las normas y reglamentos de seguridad y prevención de riesgos, durante el desarrollo de su servicio u obra. No demuestra interés en capacitar a su personal y no posee programa de prevención de riesgos.</p>	
<p>El proveedor/contratista no cumple o cumple irregularmente con los procedimientos y exigencias relativas a las normas ambientales internas de Compet y a la legislación vigente, en las distintas etapas del servicio realizado. No logra corregir malas prácticas, aunque se le indique.</p>	<p>Nunca 10 puntos</p>

Nota. Tabla de evaluación de proveedores con medidor de frecuencia. Recuperado de cps-for-001

evaluación y reevaluación de proveedor.

Apéndice B

cuadro comparativo de Colombia vs. Un país, con base en el lpi del banco mundial

Año	Colombia	Chile	Panamá	Estados Unidos	Alemania	Japón	Libia
2012	Ocupa el puesto 64, con un índice de 2,87. El Índice de Desempeño Logístico permite a los países identificar retos y oportunidades en su desempeño logístico, así como compararlo con el resto de naciones para generar cambio y desarrollo en temas aduaneros, tecnológicos, de infraestructura y logística, en este caso tanto como la infraestructura	Ocupa el puesto 39, con un índice de 3.17. Chile cuenta con una extensa línea de costa para transporte marítimo y, aun así, no los han favorecido su Infraestructura, Competencias Logísticas y Envíos Internacionales, son los principales factores que enfrenta grandes desafíos	Ocupa el puesto 61, con un índice de 2.93. Panamá debe mejorar sus capacidades físicas y de servicios en términos logísticos, también presenta otro indicador el cual desmejoro fue Aduanas, un punto a su favor es el de infraestructura esto se debe, a las grandes inversiones en los puertos, aeropuertos, ampliación del Canal, parques logísticos, disponibilidad de espacios de almacenamiento y red vial, siendo los principales componentes que inciden en este	Ocupa el puesto 9, con un índice de 3.93. posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía, tiene un comportamiento de excelencia, compromiso y sostenibilidad frente a las demás naciones, es decir, una base sólida para poder soportar todo el flujo de mercancía que transita en sus puertos, ya sean marítimos, aéreos o terrestres, propender por disminuir el tiempo de	Ocupa el puesto 4, con un índice de 4.03. Esta nación es considerada una de las infraestructuras más avanzadas del mundo, puesto que cuenta con una amplia gama de conexiones logísticas que ofrece servicios rápidos y flexibles, se determinó que las relaciones estadísticamente más significativas se encuentran con las dimensiones de Distancia de Poder, Individualismo y Orientación a Largo Plazo, características	Ocupa el puesto 8, con un índice de 3.93. La economía japonesa es la segunda más grande del mundo, La mayor parte de sus industrias se encuentran focalizadas con el desarrollo de tecnología aplicada, y la producción de bienes con excelentes índices de calidad, es importante decir que el desempeño presentado por Japón, en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fueron	Ocupa el puesto 137, con un índice de 2.28. Libia en su infraestructura portuaria, cuenta principalmente con los puertos de Trípoli, Misurata y Benghazi, pero a pesar de esto Libia presenta uno de los peores puntajes en todos sus índices del LPI, uno de los errores más grandes de que presenta Libia es su infraestructura ya que esto no lo permite avanzar y ser competitivo. Son regiones que aun le falta más desarrollo.
	a como aduanas presenta un puntaje muy bajo, su infraestructura a es la que más falla que no permite que Colombia avance y no tenga conexión de centros de producción con los puertos.		indicador.	descargue o cargue de mercancías y asegurar que sus productos lleguen en las mejores condiciones, estas fortalezas les permiten tener el factor diferencial para competir y vencer en los mercados internacionales	que están estrechamente relacionadas con tener altas probabilidades de obtener una puntuación alta En el LPI.	muy importantes	
2014	Ocupa el puesto 97, con un índice de 2.64. Esta posición es un llamado de atención a analizar detenidamente los factores que están afectando de manera más significativa la competitividad en Colombia. El punto crítico	Ocupa el puesto 42, con un índice de 3.26. el desarrollo de infraestructura sigue siendo un gran desafío para el país, sobre todo en desarrollos portuarios, donde aún se esperan mayores novedades sobre el proyecto del PGE, este permitirá generar un mayor volumen de	Ocupa el puesto 45, con un índice de 3.19. Panamá ha seguido mejorando su competitividad afianzando sus fortalezas. El país sigue optimizando continuamente su infraestructura, ocupando el 6º puesto por poseer uno de los mejores puertos y el 5º lugar en cuanto a redes de aeropuertos, lo cual se alinea	Ocupa el puesto 9, con un índice de 3.92. tiene un comportamiento de excelencia, compromiso y sostenibilidad frente a las demás naciones, es decir, una base sólida para poder soportar todo el flujo de mercancía que transita en sus puertos, ya sean marítimos, aéreos o	Ocupa el puesto 1, con un índice de 4.12. Tiene el mejor desempeño logístico tanto en el comercio internacional y en el mercado interno ya que son fundamental para el crecimiento económico y la competitividad de los países	Ocupa el puesto 10, con un índice de 3.91. este país obtuvo el mejor puntaje en el cumplimiento de los plazos de entrega de la mercancía ocupando el 15º puesto con una calificación de 4,21; seguido por la infraestructura que se posicionó en el	Ocupa el puesto 118, con un índice de 2.50. Libia se concluye que los países de ingreso bajo, deberá adoptar estrategias diferentes para mejorar su posición en materia de desempeño logístico. En los países de ingreso bajo, los mayores avances suelen


	sobre el que Colombia debe trabajar es la logística, y a pesar de que posee una maravillosa ubicación geográfica con acceso al Océano Atlántico y Pacífico se hace necesario promover los modelos colaborativos que incluye la cooperación y la Integración en la cadena de abastecimiento o con el fin de optimizar los procesos logísticos.	movimiento de cargas contenedorizadas en la Región. En el resto de los indicadores, el trabajo debe ser impulsado por el sector privado, sobre todo en el manejo logístico de las cargas y la búsqueda de la optimización de estos procesos	estrechamente con su estrategia de desarrollo económico global que busca convertirse en el mayor centro de transporte de la región.	terrestres, propender por disminuir el tiempo de descargue o cargue de mercancías y asegurar que sus productos lleguen en las mejores condiciones, estas fortalezas les permiten tener el factor diferencial para competir y vencer en los mercados internacionales	11° lugar, con 4,10; la capacidad de seguimiento y rastreo de los envíos, obtuvo un puntaje de 4,03, permitiendo ubicarse en el 13° lugar en el ranking; en calidad y competencia de servicios logísticos	deberse a mejoras en la infraestructura y en la gestión básica de las fronteras.	
2016	Ocupa el puesto 94, con un índice de 2.61. Colombia se	Ocupa el puesto 46, con un índice de 3.35. La situación nos muestra un	Ocupa el puesto 40, con un índice de 3.54. El mejor desempeño mostrado por el	Ocupa el puesto 10, con un índice de 3.99. Estados Unidos ha mostrados su	Ocupa el puesto 1, con un índice de 4.23. El informe muestra que, si bien los	Ocupa el puesto 12, con un índice de 3.97. Japón es catalogado	Ocupa el puesto 137, con un índice de 2.26. Cada año ha presentado
	encuentra en un proceso de transición en el cual se evidencian los esfuerzos en materia de logística comercial, sin embargo, quedan grandes campos por fortalecer y lograr un nivel similar los países líderes en el LPI.	escenario al cual hay que poner atención debido a la caída en algunos factores relevantes como "infraestructura" y "Competencias Logísticas". Chile cayó de la posición 42 (2014) al puesto 46 en el Índice 2016.	pais se ha dado en 2016 en gran parte por las facilidades que ofrece el canal ampliado. Dicha obra permite a la industria global mover mercancías a costos más competitivos	mejor desempeño y se ha mantenido para ser competitivo con los otros países, posicionándose entre los 10 primeros sus índices da a conocer en su infraestructura con un puntaje de 4.15 y competencia logística de 4.01.	servicios logísticos están mejorando, los organismos de aduanas obtuvieron una mejor clasificación que todas las demás entidades involucradas en el proceso. Tiene el mejor desempeño logístico tanto en el comercio internacional y en el mercado interno ya que son fundamental para el crecimiento económico y la competitividad de los países	como uno de los países del mundo que posee una infraestructura de transporte desarrollada que se compone de los sistemas aéreos, marítimos, ferroviarios y terrestres. Este país obtuvo el mejor puntaje en el cumplimiento de los plazos de entrega de la mercancía ocupando el 15° puesto con una calificación de 4,21; seguido por la infraestructura.	considerablemente un deterioro en todos sus índices deberá adoptar estrategias diferentes para mejorar su posición en materia de desempeño logístico. En los países de ingreso bajo, los mayores avances suelen deberse a mejoras en la infraestructura y en la gestión básica de las fronteras.

Nota: cuadro comparativo de Colombia vs. Un país, con base en el lpi del banco mundial

[imagen]. Elaboración propia.2023.

Apéndice C


formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia sas

	EVALUACION Y REEVALUACION DE PROVEEDORES		CPS-FOR-001				
			15.05.2023				
			REV 0				
			HOJA ___ DE ___				
EVALUACION <input type="checkbox"/>		REEVALUACION <input type="checkbox"/>					
NOMBRE DEL PROVEEDOR: _____		NIT: _____					
DIRECCION: _____		CIUDAD: _____					
NOMBRE DEL EVALUADOR: _____		CARGO: _____					
FECHA DE LA EVALUACION: _____							
PT=(A+B*PO)/100							
ASPECTO	Ponderación		PO	PT	FORMULA	CALIF	CALIFICA COMO
	A	B					
1. CUMPLIMIENTO	12	16			PROVEEDOR LABORATORIO (A)		
2. COSTOS	10	13					ACEPTADO
3. CALIDAD	14	18			CALIFICACION = PT x 100		Entre 100% - 75%
4 EXPERIENCIA	12	14				38	
5.FORMA DE PAGO	10	12					CONDICIONAL
6.GARANTIAS	12	13			PROVEEDOR GENERAL (B)		Entre 75% - 65%
7. ESTADO DE CALIBRACION Y FUNCIONAMIENTO DE LOS EQUIPOS	10	-					RECHAZADO
8. INSTALACION DE LABORATORIO	8	-			CALIFICACION = PT x 100	33.4	Mayor o igual a 60%
9. CRITERIOS SSCM	12	14					
TOTAL	100	100					
ESCALA DE CALIFICACION							
1.CUMPLIMIENTO		2.COSTOS		3.CALIDAD			
	%		%		%		
Entrega de 1 a 3 días	35	Más Económico	35	Producto Certificado	35		
Entrega de 3 a 5 días	25	Económico	25	En proceso de Certificación	25		
Entrega de 5 a 10 días	20	Costoso	20	No Certificados, no quejas ni reclamos pero cumple normas	20		
Entrega de 10 a 15 días	15	Muy Costoso	15	No Certificados, si quejas y reclamos pero cumple normas	15		
Mayor a 15 días	5	Demasiado Costoso	5	No Certificados, si quejas y reclamos, no cumple normas	5		
4 EXPERIENCIA		5.FORMA DE PAGO		6.GARANTIAS			
	%		%		%		
Mayor a 10 años	35	Credito Mayor a 90 dias	35	Mayor a 1 año. Posibilidad de devoluciones y cambio	35		
De 5 a 10 años	25	Credito entre 60 y 90 dias	25	Entre 6 meses y 1 año. Posibilidad de devoluciones y cambio	25		
De 3 a 5 años	20	Credito entre 30 y 60 dias	20	Entre 3 y 6 meses. Posibilidad de devoluciones y cambio	20		
De 1 a 3 años	15	Credito	15	Mayor a 3 meses. Posibilidad de devoluciones y cambio	15		
Menor a 6 meses	5	Credito	5	Ninguna	5		
7. ESTADO DE CALIBRACION Y FUNCIONAMIENTO DE LOS EQUIPOS		8. INSTALACIONES DE LABORATORIO		9. CRITERIOS DE SSCM			
	%		%		%		
Calibración vigente y funcionamiento correcto de equipos	45	Infraestructura Asociada y Prisa	45	Cumple con el 100% de los criterios de SSCM definidos en el procedimiento de Compra	45		
Calibración de Equipos No Vigente y funcionamiento correcto de equipos	30	Infraestructura Asociada y Arrendada	30	Cumple con más del 50% de los criterios de SSCM definidos en el procedimiento de Compra	30		
Equipos No Calibrados y funcionamiento incorrecto de equipos	25	No Cuenta con Infraestructura Asociada	25	Cumple con menos del 50% de los criterios de SSCM definidos en el procedimiento de Compra	25		

Nota: formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia sas [imagen]. Elaboración propia.2023.

Apéndice D

gráfico formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia sas

	EVALUACION Y REEVALUACION DE PROVEEDORES		CPS-FOR-001		
			15-05-2023		
			REV 0		
			HOJA DE _____		
EVALUACION <input type="checkbox"/>		REEVALUACION <input type="checkbox"/>			
NOMBRE DEL PROVEEDOR: _____		NIT: _____			
DIRECCION: _____		CIUDAD: _____			
NOMBRE DEL EVALUADOR: _____		CARGO: _____			
FECHA DE LA EVALUACION: _____					
$PT = (A \times B + PO) / 100$					
ASPECTO	Ponderación		FORMULA	CALIF	CALIFICA COMO
	A	B			
1. CUMPLIMIENTO	12	16	PROVEEDOR LABORATORIO (A)	ACEPTADO Entre 100% - 75%	
2. COSTOS	10	13	CALIFICACION = $\frac{PT \times 100}{38}$		
3. CALIDAD	14	18			
4. EXPERIENCIA	12	14	PROVEEDOR GENERAL (B)	CONDICIONAL Entre 74% - 65%	
5. FORMA DE PAGO	10	12			
6. GARANTIAS	12	13	CALIFICACION = $\frac{PT \times 100}{36.4}$	RECHAZADO Menor o Igual a 64%	
7. ESTADO DE CALIBRACION Y FUNCIONAMIENTO DE LOS EQUIPOS	10	-			
8. INSTALACION DE LABORATORIO	8	-			
9. CRITERIOS SSCMA	12	14			
TOTAL	100	100			
ESCALA DE CALIFICACION					
1 CUMPLIMIENTO		%	2 COSTOS		%
Entrega de 1 a 3 dias		35	Mas Economico		35
Entrega de 3 a 5 dias		25	Economico		25
Entrega de 5 a 10 dias		20	Gastos		20
Entrega de 10 a 15 dias		15	Muy Costoso		15
Mayor a 15 dias		5	Demasiado Costoso		5
4 EXPERIENCIA		%	5 FORMA DE PAGO		%
Mayor a 10 años		35	Credito Mayor a 90 dias		35
De 5 a 10 años		25	Credito entre 60 y 90 dias		25
De 3 a 5 años		20	Credito entre 30 y 60 dias		20
De 1 a 3 años		15	Credito		15
Mayor a 6 meses		5	Contado		5
7. ESTADO DE CALIBRACION Y FUNCIONAMIENTO DE LOS EQUIPOS		%	8. INSTALACIONES DE LABORATORIO		%
Calibracion vigente y funcionamiento correcto de equipos		45	Infraestructura Adecuada y Propia		45
Calibracion de Equipos No Vigente y funcionamiento correcto de equipos		30	Infraestructura Adecuada y Alquilada		30
Equipos No Calibrados y funcionamiento incorrecto de equipos		25	No Cuenta con Infraestructura Adecuada		25
9. CRITERIOS DE SSCMA		%			
Cumple con el 100% de los criterios de SSCMA definidos en el procedimiento de Compra		45			
Cumple con mas del 90% de los criterios de SSCMA definidos en el procedimiento de Compra		30			
Cumple con menos del 90% de los criterios de SSCMA definidos en el procedimiento de Compra		25			

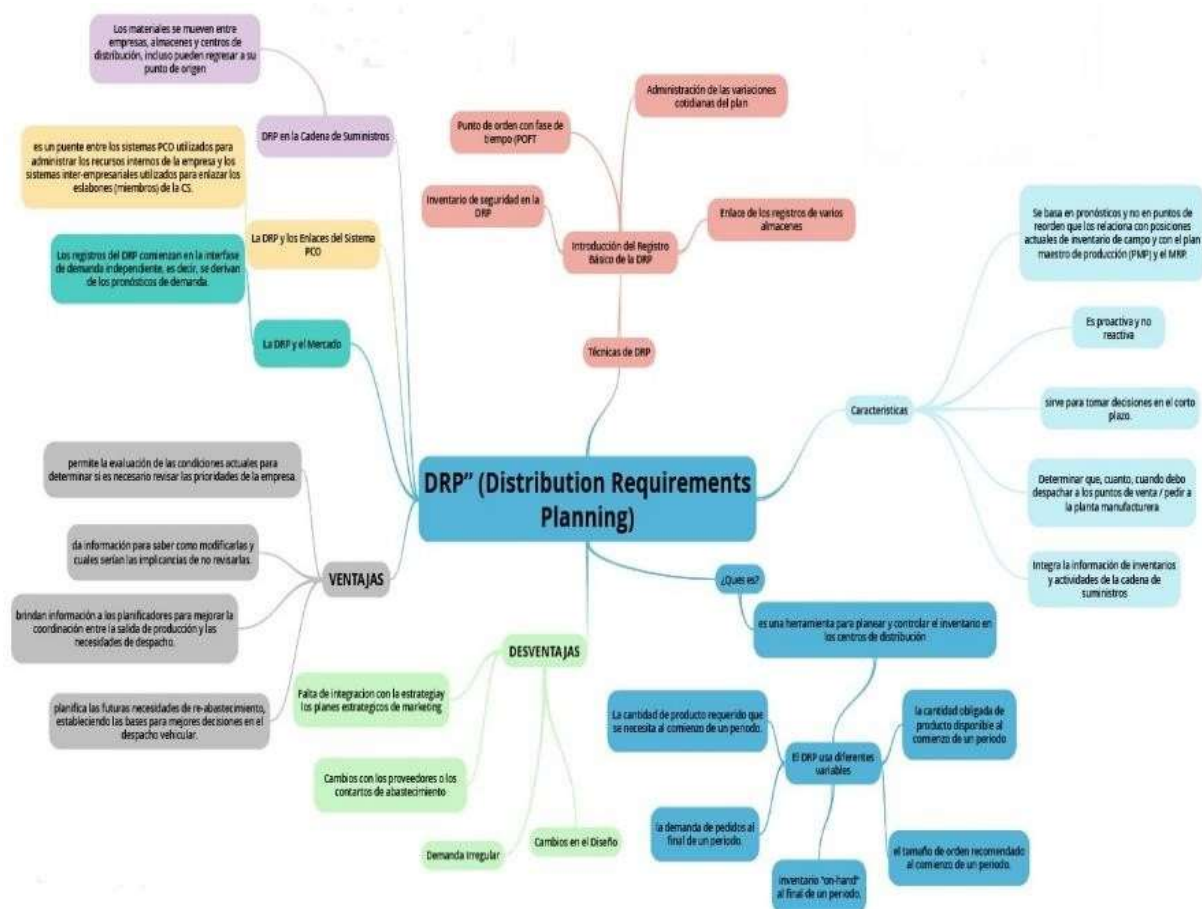
Nota: Cuando se Evalúan o Reevalúan proveedores de laboratorio, se utilizan los parámetros de ponderación de la columna A y se evalúan los ítems 7 y 8

Nota: gráfico formato de evaluación y reevaluación de proveedores de la empresa Compet de Colombia sas. [imagen]. Elaboración propia.2023.

Apéndice F

distribution requirements planning. Ventajas y desventajas de su aplicación en la empresa

Compet de Colombia sas



Nota: gráfico diagrama de mapa conceptual relacionado con el tema "drp" [imagen]. Elaboración propia.2023.

