



FASE 11 PROYECTO FINAL
DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y
LOGÍSTICA

PRESENTADO POR:

LUIS FERNANDO ZULUAGA HURTADO CÓDIGO: 18401493

MARIBELL LEON CODIGO: 29671013

SANDRA LENITH GRANADOS CODIGO: 31583271

ARMANDO RAMOS CODIGO: 7.685.769

HERLIN ALBERTO HERRERA: 7709090

GRUPO: 207115_4

TUTOR:

BEATRIZ LORENA RODRIGUEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA
ESCUELA DE CIENCIAS BÁSICAS Y TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL
PROGRAMA INGENIERÍA INDUSTRIAL
JULIO 2017

INTRODUCCION

Con este trabajo final estamos dando terminación al **CURSO DE PROFUNDIZACION SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGISTICA**, dictado por la **UNAD**, a través del cual hemos logrado conocer todas las unidades y temas del mencionado curso, logrando aplicar dichos conocimientos, a través de la metodología de trabajo colaborativo y aprendizaje basado en proyectos, en la empresa **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN**, a quien desde ya damos todo nuestro agradecimiento por el apoyo prestado, sin el cual, seguramente no se hubiese podido realizar con éxito este trabajo.

Para lograr el objetivo final y presentar hoy este trabajo, hemos realizado en forma periódica y lógica nueve avances de este proyecto, a través del tiempo y durante este semestre, reflejando aquí la aplicación en **Depósito de Maderas El Guayacán**, de temas como procesos en Supply Chain Management, mejores prácticas en CSM y logística, políticas emitidas por el CONPES, inventarios, manejo de almacenes, outsourcing, transporte y distribución, entre otros.

Agradeciendo la colaboración del grupo de trabajo, la guía del tutor durante este curso y muy especialmente a **Depósito de Maderas El Guayacán**, a continuación desarrollamos este proyecto final para los fines pertinentes

OBJETIVOS

El objetivo principal del Supply Chain Management y Logística es brindar a los profesionales del sector empresarial, las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para implementar una gestión efectiva de la cadena de suministro que mejore radicalmente la competitividad y la productividad de las empresas

ESPECIFICOS

Objetivos Específicos

- Realizar un informe ejecutivo de acuerdo a las gráficas del radar generadas en el explicativo.
- Realizar un estudio sobre la caracterización de la logística de acuerdo a la empresa seleccionada en este caso la empresa “**DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN**”.

Teniendo en cuenta los objetivos del benchmarking como son:

- Encontrar y comprender las prácticas que ayudarán a alcanzar nuevos estándares de desempeño,
- Otorgar poder a los empleados para que avancen hacia el cambio en las prácticas de trabajo existentes.
- Basar sus metas en una orientación externa
- Concentrar a toda la organización en las metas de negocios cruciales.

Para obtener beneficios como:

- Aumentar la probabilidad de satisfacer las necesidades de los clientes, de manera correcta y desde el principio.
- Garantizar que las mejores prácticas se incorporen a los procesos de trabajo.
- Calibrar la verdadera productividad.
- Establecer metas con base en hechos.
- Volverse más competitivos

RESEÑA DE LA EMPRESA

Depósito de Maderas El Guayacán es una industria transformadora e inmunizadora de madera que provee de productos al sector de la construcción y el área rural. Entre sus productos se ofrece madera cilindrada e inmunizada, molduras, machimbre, productos acabados para construcción, madera para la industria del mueble, productos de ferretería y laminados.

Es una empresa inició el negocio con la compra y venta de maderas aserradas, al por mayor y al detal, secado e inmunizado entre otros.

VISION:

Estar a la Vanguardia de las tendencias mundiales, impulsando el desarrollo tecnológico, optimizando procesos, invirtiendo en la calidad de vida del recurso humano, mejorando la calidad en atención al cliente, ofreciendo productos de calidad certificados, trabajando bajo la bandera del desarrollo sostenible e impulsando una nueva imagen empresarial que a partir de sus instalaciones, metodologías de atención y la actitud positiva del personal, transmita al cliente una percepción fresca y actualizada de la empresa, logrando su proyección hacia el futuro, consolidándose como una empresa líder a nivel nacional en el sector industrial.

MISION:

Producir y comercializar artículos de calidad derivados de la madera enfocados al sector de la construcción, agro, campo petrolero, comercio, distribuir artículos de ferretería, prestando atención oportuna, ágil, eficaz, satisfaciendo los requisitos del cliente en busca de mantener y aumentar la rentabilidad de la empresa.

POLITICAS

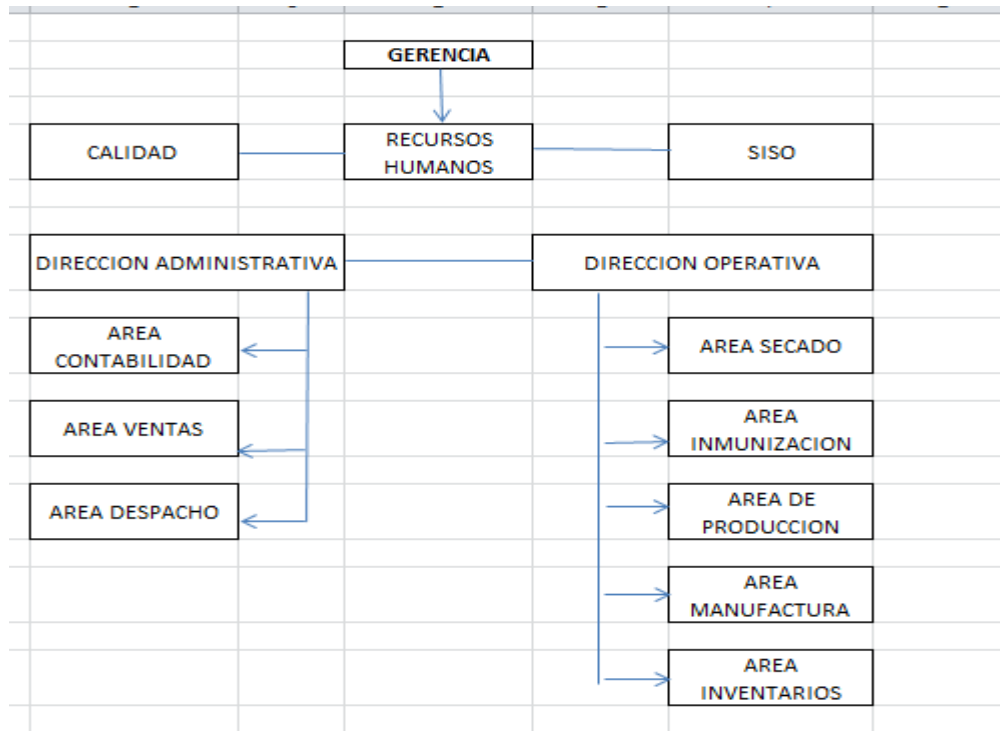
Depósito de Maderas El Guayacán, líder en el sector maderero en la región del Huila, tiene como política ofrecer productos de madera inmunizada, que satisfaga las necesidades de sus clientes, garantizando altos estándares de calidad mediante el cumplimiento de normas técnicas y ambientales, la implementación de tecnología de punta, el trabajo comprometido y profesional de su personal y el mejoramiento continuo de los procesos administrativos y operativos en pro de aumentar la eficiencia y eficacia para entregar al cliente un producto de calidad.

**PRODUCTOS QUE FABRICA O CEMENCIALIZA Y/O
SERVICIOS QUE OFRECE**

PRODUSTOS

SILLAS	MESAS	ESTANTERIA
		
CLOSETS	ARMARIOS	SILLAS PARA PARQUE
		
SILLAS DE CAMPO	BUTACAS	
		

DESCRIPCION DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



AVANCE N° 1 PROYECTO FINAL

ACTIVIDAD

- 1. Escoger un producto de la empresa objeto de estudio. Deben describir cuales fueron los criterios definidos por el grupo, para escoger el producto.**

Se selecciona un mueble (sillas, mesas, estanterías, closets, armarios, sillas para parque, sillas de campo, butacas) de la empresa objeto de estudio “Depósito de Maderas El Guayacán”, porque permite configurar la red estructural (Supply Chain) hasta el cliente de tercer nivel (Almacenes de muebles)

Criterios de evaluación:

- De uso popular en los diferentes estratos
- Facilidad en los procesos de fabricación
- Ofrece duración y estética
- Suministro en apartamento y construcciones
- Ampliar el Tamaño del mercado
- Posicionamiento en el mercado “Depósito de Maderas El Guayacán
- Impacto económico, social y ambiental de la producción de maderas “Depósito de Maderas El Guayacán

- 2. Para el producto escogido, deben configurar la Red estructural (Supply Chain) e identificar:**

- Los proveedores de primer nivel primarios y proveedores de primer nivel Secundarios.
- Los proveedores de segundo, tercer nivel, hasta llegar al origen de los recursos (tierra).
- Los clientes de primer nivel, segundo nivel, etc., hasta llegar al consumidor o usuario final.

PROVEEDORES

Nivel primario

- Proveedores madera en crudo
- Proveedores madera aserrada

Nivel secundario

- Proveedores madera laminada (laminas-triplex-madeflex-aglomerados, etc).
- Proveedores ferretería básica

Proveedores segundo nivel

- Proveedores productos químicos para inmunización
- Proveedores ferretería de corte
- Proveedores pintura, lacas, barnices, pegamentos y sellantes

Proveedores tercer nivel

- Proveedores dotación
- Proveedores servicios generales (aseo, papelería, cafetería, etc)

Clientes

Clientes primer nivel

- Depósito de materiales de construcción (madera rolliza, tablas)

Clientes segundo nivel

- Carpinterías de fabricación de muebles con madera sólida.

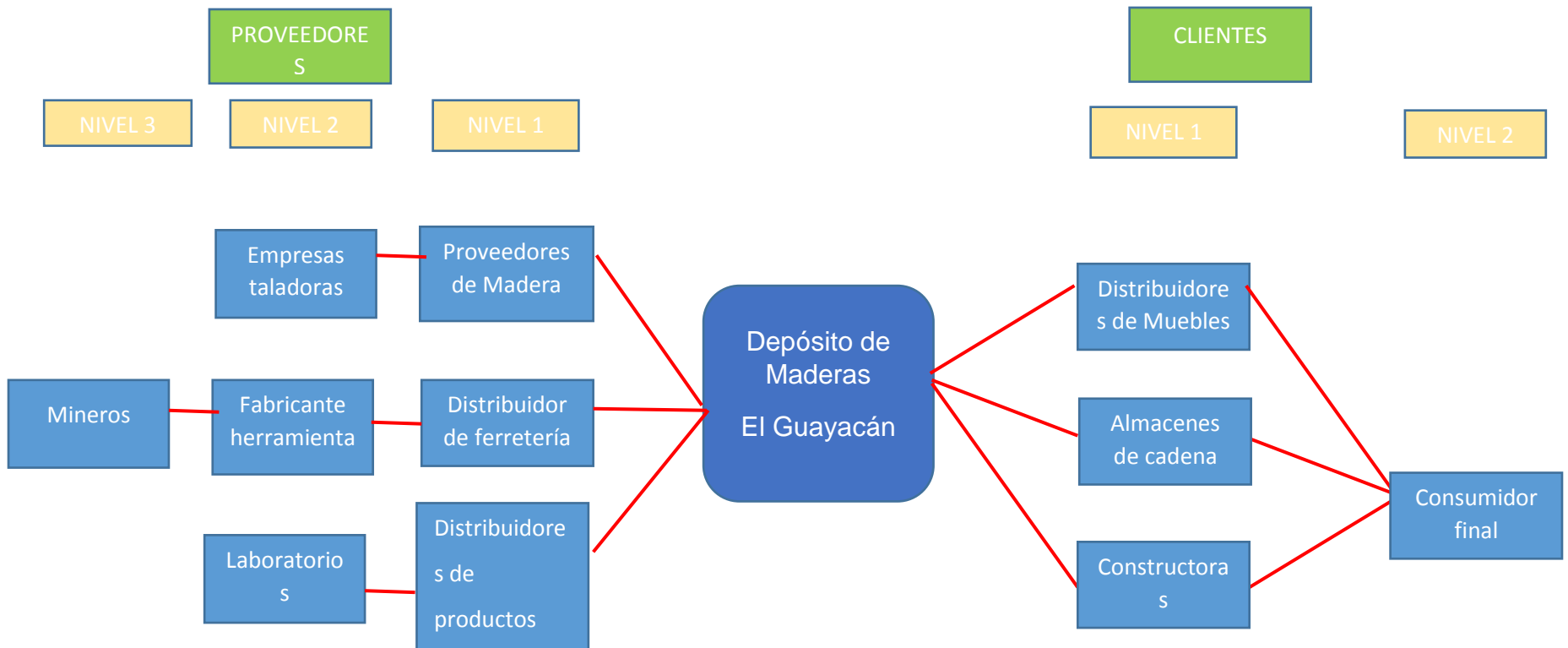
Clientes tercer nivel

- Almacenes de muebles (sillas, mesas, estanterías, armarios, butacas, etc)

Clientes cuarto nivel

- Cliente final (ventas de mostrador en producto terminado)

Red estructural (Supply Chain)
(sillas, mesas, estanterías, closets, armarios, sillas para parque, sillas de campo, butacas)



3. Con base en la lectura Configuraciones Genéricas SC, el grupo debe definir y describir cual es la estructura genérica del Supply Chain de la empresa objeto de estudio.

Administrador:

Totalmente opuesto al desarrollador, representa estabilidad, control y confiabilidad, formalidad, medidas, (todo lo mide: lo que no se mide no se controla, lo que no se controla no se mejora) lógica y eficiencia.

Desarrollador:

- La fuerza de la creatividad,
- Cambio, innovación y flexibilidad

Integrador:

Totalmente opuesto al productor, representa la cooperación, la cohesión, la participación y la armonía.

Énfasis:

Esta configuración hace referencia a la administración por responsabilidades, reacción rápida, y Make to Order (MTO). La fuerza de comportamiento del comprador se orienta hacia la acción enérgica y los resultados, la lógica primaria de los clientes se orienta hacia el surgimiento, crecimiento de patrones, demanda impulsada por los clientes, importancia en las ventas, promociones y distribución, fuerte actitud comercial, anti-relaciones, sensible a los precios, opuesto a la lealtad, síndrome de Hollywood diferenciación de productos

SCP:

Supply Chain Planning

APS:

Advanced Planning and Scheduling

Servicio al cliente:

Capacidad de respuesta comercial

Propuesta de valor:

Toma de decisiones rápidas, rápida distribución, programación flexible, rápida respuesta en condiciones no predecibles y capacidad disponible.

Liderazgo:

Características de liderazgo en torno al Supply Chain: el magnate de la empresa, liderazgo por medio de objetivos, acoge el cambio y es progresista, se centra en lo importante, Analítico y realiza negocios con base en sus datos (soluciones factúales).

- 4. El grupo, apoyado en la presentación de Power Point “Los Procesos en Supply Chain Management”, deben describir como aplicarían en la empresa seleccionada, cada uno de los ocho (8) procesos estratégicos (únicamente los procesos estratégicos).**

Administración de Relaciones con el cliente

Depósito de Maderas El Guayacán, se orienta a desarrollar relaciones con los clientes, desarrollando relaciones de largo plazo, relaciones de confianza y para ello siempre entregándoles productos y servicios de alta calidad para su fidelización.

Teniendo en cuenta:

Diferenciando a los clientes: Analizando las ganancias de nuestros clientes y evaluando su potencial de crecimiento.

Preparando el equipo de administración: Identificando el personal de ventas para ser director de cuentas y segmentos.

Revisando interiormente las cuentas:

- Revisando los productos fabricados
- Revisando el crecimiento en la distribución en el sector.
- Revisando el posicionamiento en la industria de la madera.

Identificando oportunidades con las cuentas:

- Identificando las oportunidades de ventas nuestras y de nuestros clientes
- Identificando oportunidades de reducción de costos
- Identificando las oportunidades de mejora en servicios, (entregas a tiempo, mejora en las comunicaciones)

Desarrollando productos y servicios acordados:

- Innovando en las necesidades de nuestros clientes
- Mejoramiento continuo en los procesos de transporte y bodegaje
- Cumplimiento de lo acordado con los clientes en cuanto a nuevos productos que salgan al mercado.

Implementando productos y servicios acordados:

- Desarrollar y hacer seguimiento del plan de productos y servicios acordados con nuestros clientes.
- Seguimiento una regularidad con los clientes clave.

Midiendo el rendimiento y mejorando reportes de utilidades:

Medir para el cliente y por el cliente, ingresos, ganancias, costos, otros.

Reportar el desempeño de la organización.

Administración del servicio al cliente

La Administración del Servicio al Cliente es determinante dentro de una empresa, ya que es el inicio de todo vínculo entre el cliente y la empresa, en el cual se da apertura a la cadena de actividades y procesos que se requiere para la producción o prestación de un servicio.

Este provee el recurso de información para el cliente, como disponibilidad de productos, fechas de embarque, y status de las ordenes, esta es la encargada de administrar los productos y servicios acordados del Depósito de Maderas El Guayacán

Teniendo en cuenta:

- Desarrollando estrategias de servicio al cliente:
- Definiendo las necesidades de personal.
- Desarrollando procedimientos de respuesta:
- Determinando eventos que requieren respuesta, determinando la respuesta apropiada y el procedimiento para cada tipo de evento.
- Definiendo la coordinación interna y externa.
- Desarrollando infraestructura para implementar procedimientos de respuesta
- Determinando las necesidades y los requerimientos de información, y determinando las necesidades de comunicación dentro de la organización.
- Desarrollando esquemas de medición:
- Clasificando eventos, determinando problemas de operación y oportunidades de mejora para el Depósito de Maderas El Guayacán

Administración de la demanda

Este necesita balancear los requerimientos del cliente con la capacidad de suministros de la del Depósito de Maderas El Guayacán, esto incluye el pronóstico de la demanda y la sincronización de este pronóstico con producción, compras y distribución. Coordina todas las actividades de negocios que tienen que ver con la demanda en la capacidad de manufactura, y tiene que ver con el desarrollo y ejecución de planes de contingencia cuando las operaciones son interrumpidas.

Teniendo en cuenta:

- Determinando metas y estrategias de la administración de la demanda.
- Revisando estrategias de la firma, estudiando la estructura de red de Supply Chain y los cuellos de botella dentro del proceso de Depósito de Maderas El Guayacán. determinando el foco y las metas para el proceso
- Determinando procedimientos para pronósticos:
- Determinando los niveles para el pronóstico

- Determinando los recursos de información, escogiendo el método más apropiado y planear el proceso de pronóstico

Planeando el flujo de información:

- Determinando los requerimientos de información
- Determinando los recursos de información y su valor
- Determinando los pronósticos de información compartida, considerando que las entradas y salidas pueden ser usadas para dar forma a la estrategia del negocio.
- Determinar y sincronizar los procedimientos
- Determinar el plan de requerimientos a largo plazo, examinando las capacidades de productores y fabricantes.
- Desarrollar un plan de contingencia:
- Desarrollando un listado de potenciales interrupciones en el suministro.
- Determinar los procedimientos de respuesta para cada posible evento

Desarrollar estructura de métricas:

Integrar el desempeño de la administración de la demanda, determinar las métricas apropiadas y alcanzar las metas propuestas del Depósito de Maderas El Guayacán.

Gestión de la orden (Order fulfillment)

Órdenes perfectas, esta requiere la integración de los planes de manufactura Logística y marketing de Depósito de Maderas El Guayacán, y esta debe desarrollar sociedades con los miembros claves del SC. Para satisfacer los requerimientos del cliente y reducir el costo total de envío al cliente.

Teniendo en cuenta:

Revisar estrategias de marketing del SC metas de servicio al cliente

- Se debe revisar las estrategias de la firma, entender los requerimientos del cliente, determinar las capacidades del Supply Chain, determinar el presupuesto de gestión de órdenes

Definir requerimientos para órdenes perfectas

- Revisar el ciclo de órdenes de pago y capacidades de suministro
- Definir tiempos y requerimientos de servicio al cliente para cada segmento de clientes del sector cafetero, definir los requerimientos operacionales y evaluar competencias esenciales

Evaluar la red logística: Se debe determinar si la red corriente puede soportar los requerimientos con las restricciones financieras, además de determinar los modos de transporte, ubicación de almacenes, plantas y proveedores.

Definir el plan para pedidos perfectos: Se debe determinar cómo se debe llenar la orden para cada segmento de clientes. Se deben desarrollar decisiones de términos de pago, tamaño de la orden y requerimientos de empaque. Se debe evaluar el papel de la tecnología.

Se debe desarrollar una estructura de métricas: Se debe integrar el desempeño de la gestión de la orden con el EVA además de determinar las métricas apropiadas para alcanzar las metas.

Administración del flujo de manufactura

Este proceso tiene que ver con la fabricación de productos y el establecimiento de la flexibilidad necesaria en la manufactura para servir las metas del mercado y este proceso incluye todas las actividades necesarias para administrar el flujo de producto a través de todas las actividades de manufactura administrando la flexibilidad.

Teniendo en cuenta:

- Se debe revisar las estrategias de manufactura, marketing, aprovisionamiento y logística.
- Estableciendo los estados de preparación para futuros cambios del mercado, La experiencia en el pronóstico es necesaria. Se deben estudiar políticas y resoluciones del pronóstico.
- Se debe determinar el grado de flexibilidad de manufactura requerida
- Se debe determinar los tiempos de espera del cliente, también planear la capacidad de crecimiento, establecer la política y controles de calidad pertinentes, y definir el tamaño mínimo del lote y el tiempo de ciclo.
- Se deben determinar las ventajas Push y Pull
- Constantemente se deben revisar las metas en servicio al cliente, además de determinar los puntos de inventario, y evaluar las oportunidades de postponement.
- Se deben identificar las restricciones y requerimientos en manufactura
- Esto se puede lograr documentando la capacidad del proceso, las cantidades del stock y de localización, desarrollando planes de contingencia, desarrollando estrategias de desarrollo de proveedores, desarrollando criterios de aceptabilidad, y desarrollando mecanismos de comunicación para poder soportar requerimientos en otros procesos y guiar ordenes aceptadas.

Administración De Las Relaciones Con El Proveedor

Este proceso define como la compañía interactúa con sus proveedores, este es el espejo de la administración de las relaciones con el cliente y esta permite fomentar la administración de las relaciones con los proveedores.

Teniendo en cuenta:

- La revisión de las estrategias corporativas de marketing, manufactura y aprovisionamiento.

- Esto permite identificar los componentes de productos y servicios que son claves para los objetivos de la organización en el presente y futuro
- Se deben identificar los criterios para categorizar los proveedores
- Esto permite beneficios para la compañía, crecimiento, y estabilidad, capacidad tecnológica, innovación, volumen de compra, nivel de servicio requerido, sofisticación y compatibilidad.

Es necesario considerar las implicaciones costo-calidad, y definir las opciones para compartir beneficios en la implementación de procesos.

Desarrollo Y Comercialización De Productos.

El desarrollo de nuevos productos es crítico para el éxito continuo de la firma desarrollando nuevos productos rápidamente, permite tenerlos rápido en el mercado en una forma eficiente ya que este es el mejor componente para el éxito corporativo.

Analizar las estrategias de aprovisionamiento, producción y marketing

Permitiendo revisar la segmentación de clientes claves, también permite determinar el rol de los nuevos productos en la estrategia de la firma ya que esto permite entender las restricciones y capacidades del Supply Chain.

Se debe desarrollar la idea generar y describir el proceso

Para esto se debe determinar una lluvia de ideas, y establecer los incentivos para ideas de nuevos productos, y también desarrollar programas de retroalimentación con los clientes.

Determinar retos y restricciones del lanzamiento del producto.

Se deben considerar los planes de marketing, el entrenamiento de la fuerza de ventas, planes de promoción, despliegue de inventarios y planes de transporte.

Desarrollar pautas de proyecto para nuevos productos

Para ello se debe determinar las expectativas de tiempo del mercado, rentabilidad de productos, desgaste del recurso humano, además de publicar presupuestos, rentabilidad y pautas de oportunidad.

Administración del retorno

Una efectiva administración del retorno es una parte crítica del Supply Chain, muchas firmas son negligentes en el proceso de retorno porque la administración no cree que sea importante. Ya que este proceso puede llevar a la compañía a tener una sustentable ventaja comparativa, permite identificar oportunidades de mejoramiento, en productividad y abrirse paso a nuevos proyectos.

- Se logra determinando metas y estrategias de la administración del retorno
- Determinando el rol de los retornos en la estrategia de la firma, y la mejor manera de volver a recuperar el valor y ganar capital, revisando los factores medioambientales y legales, así como las capacidades y restricciones del Supply Chain.

Evitar retornos y barreras de seguridad:

- Se debe determinar los tipos de retorno que la empresa podría enfrentar, y establecer una estructura para identificar oportunidades para evitar este, además de desarrollar políticas de retorno y mecanismos de defensa.
- Se debe desarrollar una red de retorno y opción de flujo
- Por medio de este se debe desarrollar una red de Logística reversa también determinar los modos de transporte y las metodologías además de estructurar un plan de devoluciones.

AVANCE N° 2 PROYECTO FINAL

El grupo, apoyado en el archivo de Excel “BENCHMARK FL”, debe elaborar un **INFORME EJECUTIVO**, tomando como base los cinco (5) gráficos de radar resultantes en el aplicativo. El informe debe contener el análisis que consideren pertinente, para explicar el estado actual de la empresa objeto de estudio, con relación a la aplicación del benchmark, así como las recomendaciones que haga el grupo a la empresa. Cuando abran el archivo Excel, se recomienda dar la opción de “habilitar contenido”.

DESARROLLO DEL BENCHMARK FL PROCESOS INFORME EJECUTIVO EMPRESA “DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN”

Depósito de maderas el guayacán dedicada es una empresa transformadora e inmunizadora de madera que provee productos al sector de la construcción y el área rural. Entre sus productos se ofrece Maderas Inmunizadas, Muebles y Maderas a Domicilio, Pisos de Madera, Pisos En General molduras, machimbre, productos acabados para construcción, productos de ferretería y laminados.

PROCESOS



Los procesos cuenta con unos porcentajes no tan altos lo cual nos permite inferir que hay que mejorar en algunos aspectos puntuales.

La clave de una eficiente red de negocios está en el cumplimiento de los requerimientos del cliente. Bajo esta óptica, el logro de una alta proporción de cumplimiento de los pedidos se vuelve importante. Por esta razón, para el cumplimiento de los pedidos se requiere de un proceso eficiente de integración de los planes de fabricación, distribución y transporte. Para lograr lo anterior, se deberán desarrollar pactos con los miembros clave de la red de negocios y en especial con los transportistas para cumplir con los requisitos del cliente y así reducir el costo total de distribución. El objetivo debe buscar desarrollar un proceso de gestión desde el proveedor hasta varios segmentos de clientes.

Administración de Demanda

En cuanto a la administración de la demanda que es la que tiene mejor puntuación en este caso, aunque no es la mejor esta puede llegar a mejorar teniendo en cuenta todas las fuentes de la demanda en la cual podemos ver la planeación de las demandas tanto externas como internas, Tener un equilibrio entre la oferta y la demanda, así mismo la organización en cuanto a las órdenes de los clientes programándolas en fechas de entrega por lo que esto generara beneficios significativos a la empresa, el monitoreo de los sistemas de administración de la demanda es otro de los aspectos con gran importancia ya que nos permitirán crear productos o servicios factibles lo cual generaría nuevas oportunidades permitiendo de esta manera tener clientes satisfechos.

Plan de Producción

La empresa cuenta con un departamento de planeación de la producción en el cual permite ajustar las solicitudes de los servicios de acuerdo a la disponibilidad operacional con el fin de realizar los seguimientos necesarios para ajustarse a las necesidades de las plantas si es el caso.

Plan de Materiales

Para el mejoramiento de impacto social se debe de tener en cuenta el plan de materiales que no afecte las zonas rurales en donde se realizan las perforaciones permitiendo tomar medidas de control en cuanto al impacto que genera la movilización de vehículos por las sabanas, por lo que de estos vehículos se desprende material particulado del cual es cargado el vehículo. Generando contaminación, Por tanto es vital el uso de vehículos especiales con normas nacionales para el transporte del material.

Plan de Distribución/Logística

Plan de distribución logística se debe mejorar de acuerdo a la imagen que nos suministra el aplicativo del análisis Benchmark, en cuanto los objetivos y metas trazadas por la empresa **Depósito de maderas el guayacán** puesto que se debe de tener una mejor planificación de los inventarios, la movilidad, la recepción de los productos, el suministro, la distribución y servicio hacia los clientes.

Transporte

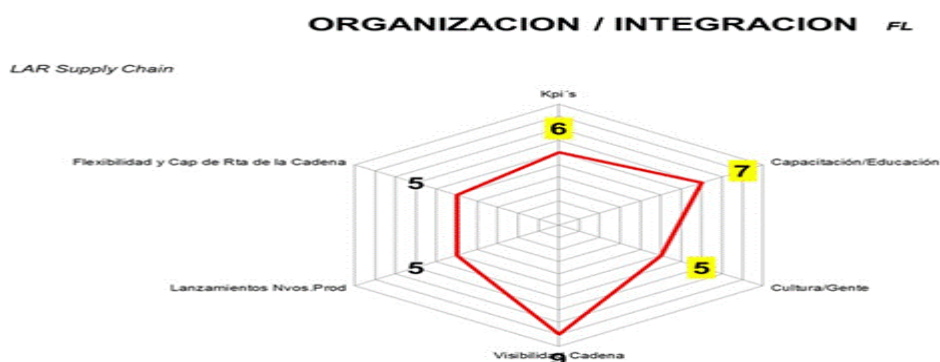
El transporte falta mayor inversión para mejorar la logística asegurando de este modo el crecimiento de la producción.

Las soluciones para el servicios logísticos, nos va permiten gestionar la totalidad de la actividad de transporte en toda la cadena de suministro. Combinan facilidad de uso con prestaciones líderes del sector que nos permiten reducir los costes de transporte, optimizar los niveles de servicio y optimizar los procesos para que pueda llevar a cabo las operaciones logísticas de forma más eficaz.

SISTEMA DE INFORMACION

El estado actual de la empresa “**Depósito de maderas el guayacán**” en cuanto al sistema de información no regular por lo tanto nos quiere decir que las herramientas tecnológicas aunque se implementan y que ha dispuesto **Depósito de maderas el guayacán** no son las más adecuadas para la organización de los trabajos en cuanto a la coordinación y colaboración. Así mismo no permite la adecuada obtención de la información de los productos y servicios ofrecidos por parte de la empresa como parte fundamental de la cadena de suministros (CS), por lo tanto para poder efectuar una buena gestión de la cadena logística global y optimizar tanto el coste como el servicio ofrecido, es necesario que proveedores, clientes y las distintas áreas de la propia empresa productora, dispongan de determinada información logística de una manera ágil, fiable, sencilla y eficaz.

El uso eficaz de la tecnología para la información es indispensable hoy en día ya que esto permitirá tener una mayor estabilidad en el mercado, así mismo el control de la información no se podría tener ni obtener de forma adecuada siendo más complejos los procedimientos.



En la organización e integración la empresa “**Depósito de maderas el guayacán**” está dada por el conocimiento para el desarrollo de los objetivos, por lo tanto debe buscar la

manera más eficaz de implementar los diferentes indicadores para el cumplimiento de las metas trazadas

KPI's

6	KPI's	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	La organización se mide por Fabricación, Unidades, Flajo de Electric, Producción Total, Día de Cartera y Día de Pago. Las áreas no se miden por ningún parámetro. Los resultados son para la alta gerencia. La forma de pago es fija. Sólo la Alta gerencia y ventas recibe pago variable. Esto se ha implementado hace más de un año.	La organización se mide por Fabricación, Unidades, Flajo de Electric, Producción Total, Día de Cartera y Día de Pago. Cada área tiene indicadores particulares de productividad. La forma de pago es fija. Sólo la Alta gerencia y ventas recibe pago variable. Esto se ha implementado hace más de un año.	La organización se mide por Fabricación, Unidades, Flajo de Electric, Producción Total, Día de Cartera y Día de Pago. Cada área tiene indicadores particulares de productividad. La forma de pago es fija. Sólo la Alta gerencia y ventas recibe pago variable. Esto se ha implementado hace más de un año.	Los elementos que participan en el Supply Chain tienen indicadores específicos por la función que realizan. Estos indicadores no están relacionados con los de otras funciones. La remuneración presenta un % variable en función del desempeño de los indicadores, además del incremento del % de los mismos.	Los elementos que participan en el Supply Chain tienen indicadores específicos por la función que realizan. Estos indicadores no están relacionados con los de otras funciones. La remuneración presenta un % variable en función del desempeño de los indicadores, además del incremento del % de los mismos.	Los elementos que participan en el Supply Chain tienen indicadores específicos por la función que realizan. Estos indicadores no están relacionados con los de otras funciones. La remuneración presenta un % variable en función del desempeño de los indicadores, además del incremento del % de los mismos.	Además de los indicadores de compañía, a cada participante del Supply Chain, se le mide por indicadores de los procesos que controla, así como los que impacta. Destacan indicadores que promueven el beneficio del consumidor y los que favorecen la integración de la P&D. Del 50% al 50% de la remuneración de todos los niveles de la FED es variable. Se tiene separado a lo largo del año y permite mantener motivada a la gente. Esto se tiene implementado por sólo unos meses.	Además de los indicadores de compañía, a cada participante del Supply Chain, se le mide por indicadores de los procesos que controla, así como los que impacta. Destacan indicadores que promueven el beneficio del consumidor y los que favorecen la integración de la P&D. Del 50% al 50% de la remuneración de todos los niveles de la FED es variable. Se tiene separado a lo largo del año y permite mantener motivada a la gente. Esto se tiene implementado por sólo unos meses.	Además de los indicadores de compañía, a cada participante del Supply Chain, se le mide por indicadores de los procesos que controla, así como los que impacta. Destacan indicadores que promueven el beneficio del consumidor y los que favorecen la integración de la Cadena. El 50% o más de la remuneración de todos los niveles de la Cadena de Suministro es variable. Se tiene separado a lo largo del año y permite mantener motivada a la gente. Esto se tiene implementado por más de un año.	Además de los indicadores de compañía, a cada participante del Supply Chain, se le mide por indicadores de los procesos que controla, así como los que impacta. Destacan indicadores que promueven el beneficio del consumidor y los que favorecen la integración de la Cadena. El 50% o más de la remuneración de todos los niveles de la Cadena de Suministro es variable. Se tiene separado a lo largo del año y permite mantener motivada a la gente. Esto se tiene implementado por más de un año.	Además de los indicadores de compañía, a cada participante del Supply Chain, se le mide por indicadores de los procesos que controla, así como los que impacta. Destacan indicadores que promueven el beneficio del consumidor y los que favorecen la integración de la Cadena. El 50% o más de la remuneración de todos los niveles de la Cadena de Suministro es variable. Se tiene separado a lo largo del año y permite mantener motivada a la gente. Esto se tiene implementado por más de un año.	Además de los indicadores de compañía, a cada participante del Supply Chain, se le mide por indicadores de los procesos que controla, así como los que impacta. Destacan indicadores que promueven el beneficio del consumidor y los que favorecen la integración de la Cadena. El 50% o más de la remuneración de todos los niveles de la Cadena de Suministro es variable. Se tiene separado a lo largo del año y permite mantener motivada a la gente. Esto se tiene implementado por más de un año.

Depósito de maderas el guayacán para definir una línea de acción futura deberá implementar mejoras en cuanto a KPI que le permita ver el diagnóstico de la misma, en cuanto a los rendimientos, para la cuantificación del cumplimiento de los objetivos. Al igual este indicador permitirá a la empresa medir el nivel de desempeño de manera cualitativa y cuantitativa de los procesos logístico, compras, ventas, y servicios.

Capacitación / Educación

7	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	La capacitación existe ahora a procesos aliados (no integrados) de abastecimiento, distribución, manufactura. No existe capacitación sobre Supply Chain y Gerencia del Servicio.	Existe gente en la organización de Logística o Administración de Materiales, Distribución, Manufactura, que se ha capacitado formalmente en Supply Chain Management.	Existe gente en la organización de Logística o Administración de Materiales, Distribución, Manufactura, que se ha capacitado formalmente en Supply Chain Management en algún curso genérico del mercado.	Existe gente en la organización de Logística o Administración de Materiales, Distribución, Manufactura, que se ha capacitado formalmente en Supply Chain Management en algún curso genérico del mercado.	Existe gente en la organización de Logística o Administración de Materiales, Distribución, Manufactura, que se ha capacitado formalmente en Supply Chain Management en algún curso genérico del mercado.	Existe gente en la organización de Logística o Administración de Materiales, Distribución, Manufactura, que se ha capacitado formalmente en Supply Chain Management en algún curso genérico del mercado.	Existe gente en la organización de Logística o Administración de Materiales, Distribución, Manufactura, que se ha capacitado formalmente en Supply Chain Management en algún curso genérico del mercado.	Se ha definido un programa formal de capacitación sobre Supply Chain Management y la estructura ha sido orientada a procesos y el personal clave de alguna de las áreas funcionales de la FED está certificado en este.	Se ha definido un programa formal de capacitación sobre Supply Chain Management y la estructura ha sido orientada a procesos y el personal clave de alguna de las áreas funcionales de la FED está certificado en este.	Se ha definido un programa formal de capacitación sobre Supply Chain Management y la estructura ha sido orientada a procesos. El conocimiento se imparte con gente de la compañía. El personal clave de Desarrollo al Comercio, Control al Comercio, Servicio al Comercio, Manufactura, Abastecimientos, Finanzas, R.H. está certificado en los conceptos de Supply Chain Management desde hace pocos meses. Además clientes y proveedores participan en algunos foros.	Se ha definido un programa formal de capacitación sobre Supply Chain Management y la estructura ha sido orientada a procesos. El conocimiento se imparte con gente de la compañía. El personal clave de Desarrollo al Comercio, Control al Comercio, Servicio al Comercio, Manufactura, Abastecimientos, Finanzas, R.H. está certificado en los conceptos de Supply Chain Management desde hace más de un año. Además clientes y proveedores participan en algunos foros.	Se ha definido un programa formal de capacitación sobre Supply Chain Management y la estructura ha sido orientada a procesos. El conocimiento se imparte con gente de la compañía. El personal clave de Desarrollo al Comercio, Control al Comercio, Servicio al Comercio, Manufactura, Abastecimientos, Finanzas, R.H. está certificado en los conceptos de Supply Chain Management desde hace más de un año. Además clientes y proveedores participan en algunos foros.

Depósito de maderas el guayacán implementa capacitación a la población trabajadora lo cual le permite estar en un nivel de educación mejor para el desempeño que van encaminadas a las actividades de la cadena de valor de la industria petrolera. A si mismo se recomienda realizar alianzas con diferentes entidades para el desarrollo de los programas, mejorando su calidad.

5	Cultura/Centro	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	La estructura actual es el resultado de la necesidad, producto de las necesidades del día a día.	La estructura actual esta bien definida por áreas funcionales que atienden las necesidades del negocio.	La estructura actual esta bien definida por áreas funcionales que atienden las necesidades del negocio. Tienen un pago variable en función de los resultados de su área y de los de la compañía. Existen muchos roles entre grupos interfuncionales. Se sirve al área. Los roles de los grupos y de la compañía son definidos por el personal y los procesos.	La estructura actual esta bien definida por áreas funcionales que atienden las necesidades del negocio. Tienen un pago variable en función de los resultados de su área y de los de la compañía. Existen muchos roles entre grupos interfuncionales. Se sirve al área. Los roles de los grupos y de la compañía son definidos por el personal y los procesos.	La estructura actual esta bien definida por áreas funcionales que atienden las necesidades del negocio. Tienen un pago variable en función de los resultados de su área y de los de la compañía. Existen muchos roles entre grupos interfuncionales. Se sirve al área. Los roles de los grupos y de la compañía son definidos por el personal y los procesos.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. Tiene un pago variable en función de los procesos que controla y de los que impacta. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. Tiene un pago variable en función de los procesos que controla y de los que impacta. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. Tiene un pago variable en función de los procesos que controla y de los que impacta. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. Tiene un pago variable en función de los procesos que controla y de los que impacta. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. Tiene un pago variable en función de los procesos que controla y de los que impacta. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.	La estructura actual es el resultado de un modelo del Supply Chain. Cada grupo es responsable de uno o varios subprocesos completos. Tiene un pago variable en función de los procesos que controla y de los que impacta. El reporte jerárquico es una necesidad administrativa. Se sirve al mercado. Esto viene funcionando por más de un año.

Página 13

Para generar un buen proceso orientado hacia la relación con los clientes **Depósito de maderas el guayacán** deberá mejorar la práctica en cuanto a procesos que permitan la orientación hacia el cliente y el mercado.

Viabilidad cadena

9	Viabilidad de la RED	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	No existe integración.	Se conoce el inventario de Producto terminado y materiales (MP+ME) en nuestras bodegas con un retraso de una semana.	Se conoce el inventario de Producto terminado y materiales (MP+ME) en nuestras bodegas con un retraso de una semana.	Se conoce el inventario de Producto terminado y materiales (MP+ME) en nuestras bodegas con un retraso de un día.	Se conoce el inventario de Producto terminado y materiales (MP+ME) en nuestras bodegas con un retraso de un día.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales con un retraso de un día.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales, así como los inventarios de nuestros principales proveedores con un retraso de un día.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales, los inventarios de nuestros principales clientes con un retraso de un día.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales, los inventarios de nuestros principales proveedores, los inventarios de nuestros principales clientes con un retraso de un día.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales, los inventarios de nuestros principales proveedores, los inventarios de nuestros principales clientes con un retraso de un día. Se tiene implementado el VMI en ambos sentidos con los principales proveedores y clientes. Se comunican todos los cambios futuros a todos los involucrados en la cadena tanto de producto como promociones. Se cuenta con tecnología como EDI, Internet, HandiHeld PC, GPS. Se tiene esta práctica por más de un año.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales (MP+ME) en nuestras bodegas, así como los inventarios de Producto terminado y Materiales, los inventarios de nuestros principales proveedores, los inventarios de nuestros principales clientes con un retraso de un día. Se tiene implementado el VMI en ambos sentidos con los principales proveedores y clientes. Se comunican todos los cambios futuros a todos los involucrados en la cadena tanto de producto como promociones. Se cuenta con tecnología como EDI, Internet, HandiHeld PC, GPS. Se tiene esta práctica por más de un año.	Se conoce el inventario de Producto terminado y Materiales (MP+ME) en nuestras bodegas, así como los inventarios de Producto terminado y Materiales, los inventarios de nuestros principales proveedores, los inventarios de nuestros principales clientes con un retraso de un día. Se tiene implementado el VMI en ambos sentidos con los principales proveedores y clientes. Se comunican todos los cambios futuros a todos los involucrados en la cadena tanto de producto como promociones. Se cuenta con tecnología como EDI, Internet, HandiHeld PC, GPS. Se tiene esta práctica por más de un año.

Página 14

Para **Depósito de maderas el guayacán** la optimización de los costos operativos, mejorar la productividad de la logística, minimizar daños, esto con la finalidad de aumentar la confiabilidad en el sistema de abastecimiento.

Ecopetrol busca reducir al máximo el capital inmovilizado con la finalidad de cumplir con el servicio al cliente lo cual permite una planeación, ejecución y control de los inventarios, creando mecanismos de comunicación en cuanto a la (CS).

Lanzamiento de nuevos productos

5	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
El proceso es empujado por marketing y es tomado por las otras áreas de acuerdo a sus prioridades individuales. No se involucra a nadie excepto nuevos productos.	El proceso es empujado por marketing y es tomado por las otras áreas de acuerdo a sus prioridades individuales. Se involucra a Nuevos Productos y abastecedores.	El proceso es empujado por marketing y es tomado por las otras áreas de acuerdo a sus prioridades individuales. Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores y Logística.	El proceso es empujado por marketing y es tomado por las otras áreas de acuerdo a sus prioridades individuales. Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores y Logística.	El proceso es empujado por marketing y es tomado por las otras áreas de acuerdo a sus prioridades individuales. Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores y Logística.	El proceso es empujado por marketing y es tomado por las otras áreas de acuerdo a sus prioridades individuales. Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores y Logística.	Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores, Logística, Ventas, Ingeniería, Calidad. Existe un proceso informal y constante dependiendo del momento del lanzamiento. Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores y Logística.	Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores, Logística, Ventas, Ingeniería, Calidad, Planeación, Finanzas. Existe un proceso informal y constante dependiendo del momento del lanzamiento. Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores y Logística.	Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores, Logística, Ventas, Ingeniería, Calidad, Planeación, Finanzas, Manufactura. Existe un proceso único y formal de lanzamiento de nuevos productos que no difiere entre proyectos no viables. Se ha implementado por más de un año.	Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores, Logística, Ventas, Ingeniería, Calidad, Planeación, Finanzas, Manufactura. Existe un proceso único y formal de lanzamiento de nuevos productos que no difiere entre proyectos no viables. Se ha implementado por más de un año.	Existe un proceso único y formal que filtra y elimina oportunamente proyectos de forma automática (por ejemplo, admitir garantía una revisión 100% después de lanzamiento). Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores, Logística, Ventas, Ingeniería, Calidad, Planeación, Finanzas, Manufactura. Existe un proceso único y formal de lanzamiento de nuevos productos que no difiere entre proyectos no viables. Se ha implementado por más de un año.	Existe un proceso único y formal que filtra y elimina oportunamente proyectos de forma automática (por ejemplo, admitir garantía una revisión 100% después de lanzamiento). Se involucra a Nuevos Productos, abastecedores, Logística, Ventas, Ingeniería, Calidad, Planeación, Finanzas, Manufactura. Existe un proceso único y formal de lanzamiento de nuevos productos que no difiere entre proyectos no viables. Se ha implementado por más de un año.

Para Depósito de maderas el guayacán es muy importante el desarrollo de todas las actividades para lograr ser una empresa prestigiosa y sin lugar a duda es una de las empresas más importantes en el mundo, sin embargo cabe resaltar en el análisis falta mayor estrategias que permitan la valorización de los procesos tecnológicos en cuanto a la identificación, apropiación, protección básica con la finalidad primordial para que permita de esta manera lograr los resultados en cuanto a la innovación de cada uno de los proyectos que se realizan obteniendo buenos beneficios.

Flexibilidad y capacidad de Rta de la cadena

5	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
No existe capacidad por área funcional de identificar eventos tales como cambios repentinos de demanda o de oferta (capacidades y habilidades) ni políticas ni procesos. El modo de operación es totalmente reactivo.	Existe la capacidad por área funcional de identificar eventos que generen un cambio repentino de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación, pero no existen políticas ni procesos establecidos para administrar y controlar sus efectos negativos. El modo de operación es reactivo con cierta capacidad para administrar los acontecimientos de los eventos.	Existe la capacidad por área funcional de identificar eventos y tendencias en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación, pero no existen políticas ni procesos establecidos para administrar y controlar sus efectos negativos. El modo de operación es reactivo con cierta capacidad para administrar los acontecimientos de los eventos y tendencias.	Existe la capacidad por área funcional de reconocer eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación con cierta capacidad para administrar los acontecimientos de los eventos y tendencias.	Existe la capacidad por área funcional de reconocer eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación con políticas y procesos establecidos a nivel funcional que dan una capacidad para administrar los acontecimientos de los eventos y tendencias.	Existe la capacidad por área funcional de reconocer eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación con políticas y procesos establecidos a nivel funcional que dan una capacidad para administrar los acontecimientos de los eventos y tendencias.	Existe la capacidad por área funcional de identificar normalmente a través de mediciones (KPIs) los eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación. La capacidad para generar una reacción es moderada.	Existen las políticas inter-funcionales (entre algunas áreas) para identificar normalmente a través de mediciones comunes (KPIs) los eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación. La capacidad para generar una reacción es moderada.	Existen las políticas y procesos inter-funcionales (entre algunas áreas) de toda la cadena para prevenir visibilidad a través de mediciones globales (KPIs) y propagar rápidamente los eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para prevenir eventos negativos en la operación y poder capitalizar los beneficios generados por las nuevas condiciones en forma más rápida.	Existen las políticas y procesos inter-funcionales a lo largo de toda la cadena para prevenir visibilidad a través de mediciones globales (KPIs) y propagar en forma inmediata por toda la cadena los eventos, tendencias y condiciones en el comportamiento de la demanda y de la oferta para actuar proactivamente en forma capitalizar beneficios generados por las nuevas condiciones.		

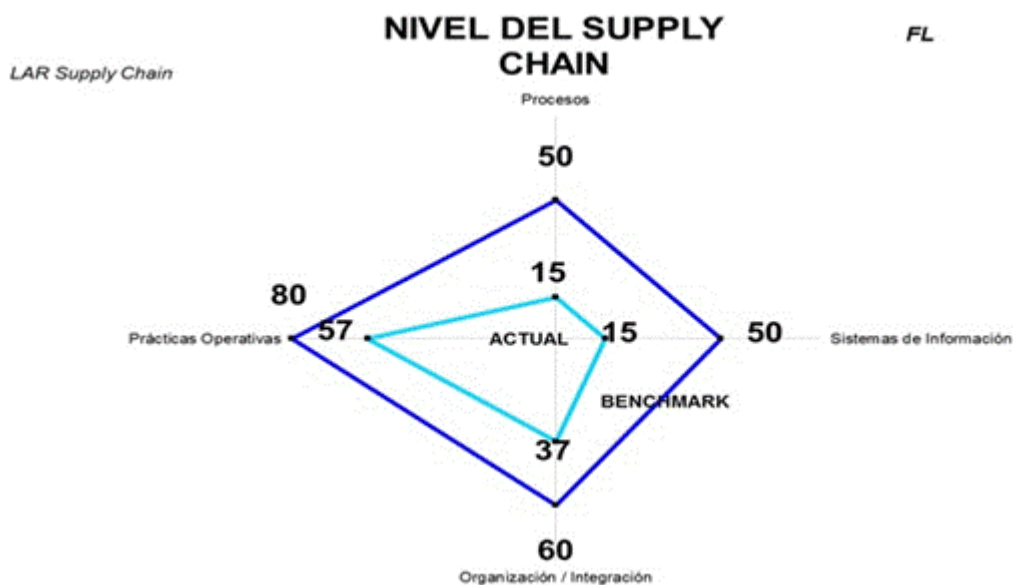
Depósito de maderas el guayacán en cuanto a la flexibilidad y capacidad de respuesta de SC cuenta con la planeación en cuanto al presupuesto de gastos y de inversiones, teniendo en cuenta la calificación dada por el reporte grafico los procesos en la empresa existen procesos inter-funcionales los cuales existen solo en algunas áreas de las empresas lo que quiere decir que Depósito de maderas el guayacán debería implementar procesos a lo largo de toda la cadena para lograr obtener mayor capacidad en cuanto a la reducción de tiempos, mayor flexibilidad, capacidad de entendimiento para poder dar respuesta a las necesidades de las empresas. Esto como un plan de mejora.

PRACTICAS OPERATIVAS

El estado actual de la empresa **Depósito de maderas el guayacán** en cuanto a las practicas operativas se esfuerza por que todos los procesos en cuanto a la reducción de emisiones gases efecto invernadero (GEI) sean efectivos por medio de proyectos que esta misma realiza con ayuda del banco interamericano de desarrollo, por lo tanto con el análisis de la gráfica se puede recomendar para lograr reducir la implementación de tecnologías para alcanzar los indicadores energéticos. Alcanzando la reducción de las emisiones de gases que afectan el planeta, de esta manera se lograría la optimización del ciclo, reducción de costos en cada una de las labores realizadas esto permitirá tener un buen servicio siendo eficaz y efectivo.

Depósito de maderas el guayacán cuenta con una logística adecuada en cuanto al almacenaje, configuración de inventarios esto conlleva a la optimización del costo total de servicios al igual a llevar un adecuado optimización en cada ciclo.

NIVEL DEL SUPPLY CHAIN



El nivel de avance según los resultados es de 54,2% por lo tanto la empresa está en un nivel medio por lo tanto la empresa debe mejorar en algunos aspectos con la finalidad de llevar una excelente cadena de suministro. Por lo tanto es importante que **Depósito de maderas el guayacán** por medio de programas integrales en cuanto a la cadena de suministro diseñen programas detallados que garantice el cumplimiento para lograr los objetivos, así mismo nuevas herramientas tecnológicas para mayor eficiencia en los niveles valorados. Rediseñando además los procesos para el desarrollo de las actividades.

AVANCE N° 3 PROYECTO FINAL

Costo de almacenar

<u>DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE ALMACENAMIENTO</u>			
Valor del Arriendo	1.000.000		
Área del Almacén	700		
Aprovechamiento del Almacén	95%		
Área de la Planta	5.000		
NOMINA DEL ALMACÉN			
			Total Salarios
Cargo	Cantidad	Salario Mes	
Jefe Bodega	1	1.500.000	1.500.000
Supervisores	1	1.200.000	1.200.000
Secretaria	1	737.500	737.500
Auxiliares Bodega	3	737.500	2.212.500
Recibidores	1	737.500	737.500
	TOTAL		6.387.500
EQUIPO DE MANEJO DE MATERIALES			
		Valor Unidad	Total
Equipo	Cantidad		
Stop Picker	1	50.000	50.000
Estibador Eléctrico	1	5.000.000	5.000.000
Estibador Manual	2	2.500.000	5.000.000
	TOTAL		10.050.000
UNIDADES MANEJADAS			
Unidades Manejadas	30.000		
Interés	2,5%		

TASA DE ALMACENAMIENTO	23,22%	25,72%
-------------------------------	--------	---------------

Costo de ordenar

Cargo	No Personas	Salario Mes	Costo Mensual	Total Salarios
Jefe de Departamento de Compras	1	2.000.000		\$ 2.000.000
Compradores	3	1.200.000		\$ 3.600.000
Expeditores	2	737.500		\$ 1.475.000
Empleados Control de Calidad	2	737.500		\$ 1.475.000
Secretaria	1	737.500		\$ 737.500
Empleado Cuentas por pagar	2	737.500		\$ 1.475.000
Papelería			300.000	
Gastos Generales			500.000	
	Total Gastos Personal			\$ 10.762.500
	Total Costos Administrativos		\$ 800.000	
Unidades Manejadas	295000			
	MENSUAL	ANUAL		
COSTO DE ORDENAR	\$ 11.562.500	\$ 138.750.000		
COSTO DE ORDENAR POR UNIDAD	\$ 39,19	\$ 470		

Días de entrega

Proveedor	Días de entrega
MIMC LIMITADA	5

Desarrollo del ejercicio realizado en Excel de acuerdo a las variables anteriormente determinadas como costo de almacenar, costo de ordenar y datos de consumo suministrados por la empresa

CANTIDAD OPTIMA	DÍAS DE ENTREGA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LA DEMANDA	CANTIDAD MÁXIMA	INV. SEGURIDAD	PUNTO DE PEDIDO	CICLO DE REAPROVISIONAMIENTO (DÍAS)	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO
6	5	18	66	60	79	14	26,4

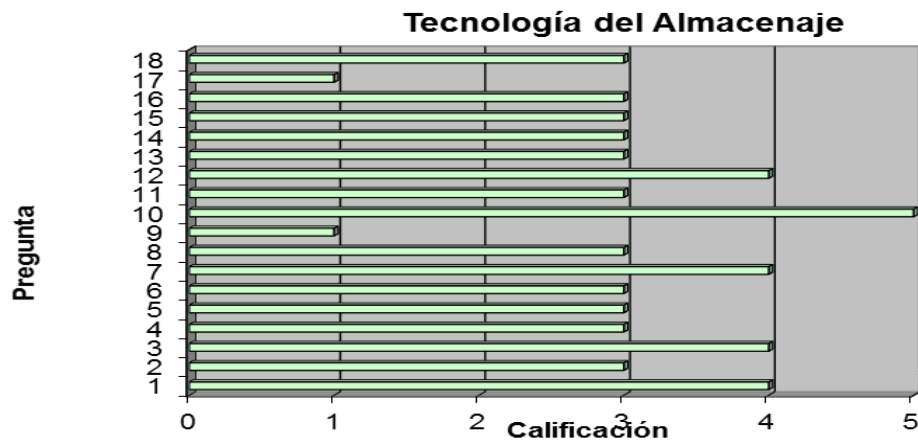
2. El grupo, teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la aplicación del Modelo Referencial en Logística, y concretamente en los siguientes elementos del modelo:

- a. Tecnología de Almacenaje
- b. Tecnología de Manipulación
- c. Tecnología de Transporte Interno

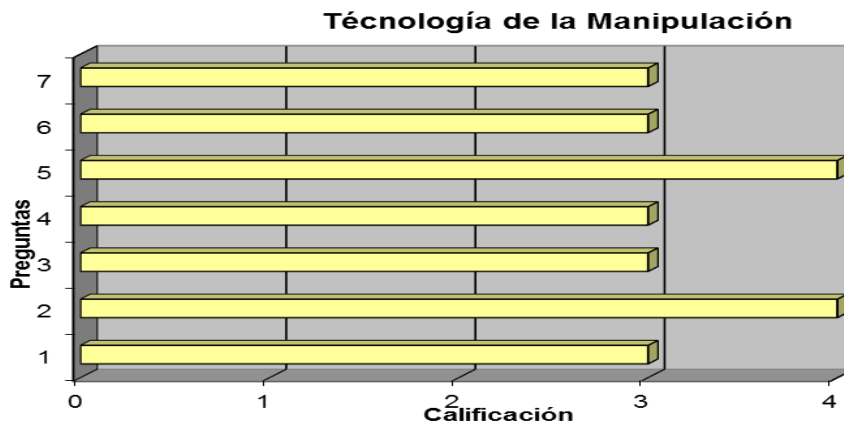
Debe elaborar una propuesta de mejora para la empresa objeto de estudio.

Desarrollo del ejercicio

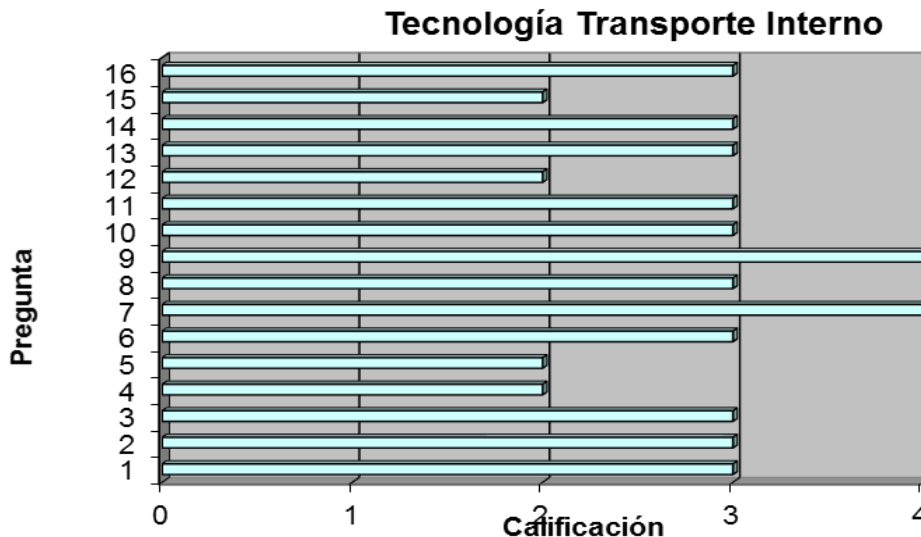
Tecnología de almacenaje



Tecnología de manipulación



Tecnología de transporte interno



Propuesta de mejora

El análisis de la aplicación del modelo referencial ha permitido establecer diferentes fallas en su sistema de producción de la empresa montajes industriales y mantenimiento , administrativo y estrategias que utilizan hoy día, a pesar de mejorar en sus procesos mejorando la calidad a través del tiempo su manera de fabricar los productos como marcos H ,flejes y demás tubería industrial continúa siendo tradicional, actualmente la organización atraviesa por tiempos difíciles, en menos de un año renunciaron tres de sus principales trabajadores quienes eran parte fundamental en la empresa.

En este orden de ideas el grupo analista de gestión establece que la capacitación y formación en sus trabajadores es muy escasa y esto conlleva a que sus procesos no sean innovadores, sus costos no disminuyan y la innovación no sea parte fundamental en sus productos, por ello se inicia un estudio de las diferentes plataformas y alianzas con entidades de formación que permita que sus empleados cuenten con los conocimientos necesarios para el desempeño de sus funciones.

En este momento la organización cuenta con 18 trabajadores entre los que se encuentran 9 de tipo operativo y que se consideran fundamentales para mejorar la tecnología de manipulación, transporte interno y almacenaje, siendo la última una de las de mayor ponderación e importancia.

El nivel de capital que percibe la empresa por nivel de ventas no es considerable ya que sus productos terminados disminuyeron en un 20%, se estableció un proceso de capacitación en sus trabajadores pero sus directivos en cabeza de su propietario determinaron que no están en la capacidad financiera de brindar procesos de formación o funcionar como entidad financiera a sus trabajadores, por ello el grupo analista busca estrategias de formación a bajo costo y de excelente calidad en los trabajadores.

Anterior a la propuesta establecida por el grupo analista se realiza un proceso de sensibilización a los nueve trabajadores implícitos en las tecnologías anteriormente enunciados sobre su formación lo que les permitirá no solo desempeñar sus labores de manera eficaz sino además de ello crecer personalmente, en esta la percepción fue muy buena y muestran voluntad por mejorar su nivel de estudios de manera significativa, algunos propusieron estudiar de manera gratuita para no generar un gasto en tiempos difíciles.

Teniendo en cuenta que la empresa **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN** cuenta con falencias en la aplicación de la red adaptativa para la tecnología de almacenaje, tecnología de manipulación y tecnología de transporte interno se proponen algunos cambios para el beneficio de la empresa.

A partir de los resultados de la aplicación del modelo referencial en logística y donde se puede evidenciar que no se tiene buenos manejos de las operaciones, de los tiempos, de las entradas y salidas se propone; realizar mejoras de las condiciones físicas, medioambientales, de todas las áreas, especialmente área de almacenamiento donde se

cuenta con un nivel alto, sub áreas definidas para el almacenamiento de productos, con un control de humedad así como las condiciones de higiene y seguridad para garantizar un alto desempeño, además de las condiciones físicas del área de almacenamiento, se requiere de capacitación para el personal encargo de dicha labor, para de esta manera garantizar una adecuada conservación de los productos, de toda la mercancías y aún más importante preserve la integridad física de los trabajadores por medio de la aplicación de BPM.

La propuesta de mejoramiento para la empresa **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN** que capacite al personal que presta servicios en bodega y almacenamiento y que este lleva una línea de continuidad entre los procesos que desarrolla la empresa, además de que las condiciones físicas de correcto manteniendo ayudan a propiciar un ambiente adecuado, y si es posible en algún momento de auge de la empresa, que se destinen recursos para implementar sistemas automatizados que faciliten esta labor. Es así como en las operaciones de descarga, disposición de la misma en el almacén, en el taller, se pueda contar con un sistema automatizado que mejore la capacidad de producción de la empresa minimizando costos en la ejecución de la misma.

Al implementar el transporte interno en la empresa de la red adaptativa es muy probable que la gestión informatizada ayude a la producción, el aprovisionamiento y la distribución de una manera más eficiente. Así mismo garantiza a la satisfacción de las demandas.

Se debe partir por capacitar al personal sobre el transporte interno, y que al implementar una adecuada tecnología en el transporte interno se está protegiendo a los trabajadores a causa de las múltiples enfermedades profesionales, por lo que es muy importante que se garantice la higiene y seguridad para un alto desempeño laboral. Como también es importante contar con instalaciones físicas de mantenimiento, medio ambiental óptimo para garantizar el trabajo de todos los empleados y de esta manera poder contribuirá la satisfacción de las demandas del transporte interno.

3. El grupo debe elaborar una propuesta relacionada con la estrategia de aprovisionamiento, que incluya el proceso de selección de proveedores, incluyendo una aplicación en Excel que me permita el proceso de decisión para la selección de proveedores.

PROPUESTA RELACIONADA CON LA ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO

Un elemento clave para la competitividad de las empresas en el mercado globalizado, es usar estrategias de aprovisionamiento diferenciadas por categorías de productos y servicios. Esto les permitirá ofrecer productos que respondan a las exigencias crecientes de calidad,

costo, entrega y servicio de los clientes, y a la vez usar los recursos de la organización de manera más efectiva.

El objetivo de la logística de aprovisionamiento es el control de los suministros con el fin de satisfacer las necesidades de los procesos operativos. Las cantidades a suministrar y la frecuencia de abastecimiento, el impacto sobre el inventario de la cadena de suministro, la previsión de la demanda, la calidad del servicio, selección de proveedores, las fechas de entrega y los tipos de unidades de embalaje y carga utilizados por los proveedores, son factores a tener en cuenta en la logística de aprovisionamiento.

La misión de materiales ha generado un interés considerable en los últimos años, con énfasis en el manejo, almacenamiento y flujo efectivo de los materiales como determinante del éxito de la operación de un almacén dentro de empresa **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN**, Existe una necesidad apremiante de planeación y control adecuado de los procesos y materiales, incluyendo el abastecimiento, almacenamiento, e inventario, para lograr que el proceso productivo se haga costo efectivo. Es por esto, que una adecuada gestión de materiales dentro de la cadena de abastecimiento de la empresa ayudará a su posicionamiento y le permitirá ofrecer a los clientes el nivel de calidad y de servicio necesario para hacer competitiva la empresa.

La gestión integral de la cadena se encuentra inmersa en un ambiente de incertidumbre dadas las características y el tipo de servicio que ofrece la empresa, demandando una adecuada utilización de técnicas, reglas y/o modelos que permitan establecer un modo de acción, la definición de políticas y estrategias dentro de un plan de gestión en asocio y/o coordinación con los intervinientes de la cadena logística.

La propuesta se desarrolla en varias etapas enfocadas al logro de los objetivos establecidos:

Se debe realizar una previa revisión de la literatura en la gestión del abastecimiento, inventarios, clasificación de materiales para poder emitir una buena propuesta.

Luego se realiza una caracterización de los procesos logísticos de abastecimiento y almacenamiento en la empresa **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN** a través de revisión in situ de los procesos y entrevistas a personal de la empresa.

Posteriormente se realiza la estimación de los parámetros de costo asociados a la operación logística de la empresa dedicada al mercado de la construcción. Los costos que se estiman son los costos de ordenar o de realizar órdenes de compra y los costos de almacenar o de mantener materiales en inventario.

Desarrollar una metodología para la gestión del abastecimiento a través de la clasificación de los materiales que se adquieren para la producción de tubos industriales de uso general y el posterior establecimiento de políticas y estrategias de aprovisionamiento de los mismos de acuerdo con su clasificación. La metodología combina la clasificación de materiales clásica basada en el principio de Pareto con una metodología de clasificación multivariable utilizando lógica difusa y finalmente establece las estrategias enmarcando esta clasificación en la matriz de portafolio.

Se desarrolla el sistema de control y gestión de inventarios que se encuentra enlazado con las estrategias de abastecimiento establecidas para los materiales. Este sistema permite contar con una metodología clara para escoger el método de revisión, establecer inventarios de seguridad y cantidades de pedido. Por último, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones.

El desarrollo de un modelo de gestión de abastecimiento a través de la clasificación de los materiales que se requieren para los procesos, proporciona al área de adquisiciones una visión sobre la importancia de los diferentes materiales y se tiene una herramienta que guía sobre las relaciones a establecer con los proveedores de estos bienes en cuanto al tipo de acuerdo que sea más beneficioso tanto para la empresa como para sus proveedores. Cada categoría de materiales va de la mano con un conjunto de estrategias consideradas adecuadas para desarrollar acuerdos con los proveedores de estos bienes. De esta manera, la organización mejora sus procesos de compra optimizando sus recursos y disminuyendo tiempos de respuesta y costos.

A partir de la investigación realizada se evidencian posibilidades de desarrollo de mejoras en la operación de los almacenes a través de un sistema de gestión y de información que permita el fácil manejo y almacenamiento de los materiales. Este sistema debe permitir la trazabilidad de los materiales desde que son comprados hasta que son entregados a los proyectos y debe contar con un sistema de identificación de los mismos para su fácil

ubicación en las estanterías o en los diversos espacios de almacenamiento. Otra de las oportunidades de mejora que surgen a partir de esta investigación es la necesidad de integrar las áreas encargados de la logística con las áreas productivas a través de un sistema de planeación de recursos y materiales que permita a los encargados de las compras planear de forma efectiva las necesidades futuras de materiales y de esta manera establecer acuerdos de compra que sean lo más beneficiosos para la organización en cuanto a tiempos de entrega, costos y garantías.

Puntos adicionales a mejorar:

- Definir estrategias de servicios logísticos
- Establecer relaciones del supply chain management
- Facilitar la coordinación con proveedores y clientes.
- Buscar relaciones comerciales y programas con los clientes
- Medir la satisfacción de los clientes.
- Utilizar puntos de referencia benchmarking
- Compartir información estratégica con proveedores
- Permitir a los proveedores participación estratégica
- Establecer prácticas de cooperación para proveedores
- Compartir resultados de desempeño de proveedores con otros proveedores.
- Financiar a los proveedores en equipos, tecnología y estrategias logísticas
- Crear programas para generar impacto positivo sobre proveedores.
- Compartir recursos tecnológicos con los proveedores.
- Compartir costos de investigación y resultados con los proveedores

AVANCE N° 4 PROYECTO FINAL

1. El grupo debe elaborar un cuadro comparativo donde presenten las ventajas y desventajas para el transporte de sus productos, si lo realizan:

• IN HOUSE (CON FLOTA PROPIA)

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>1. Optar por la alternativa del transporte privado implica tener muy presente la existencia de costos tanto fijos (salarios, depreciación, seguros) como variables, y dentro de los variables es importante considerar el potencial de ingresos o reducción de costos que pueden suponer los trayectos desde el destino hasta el origen.</p>	<p>1. Es importante conocer que, si bien la elección de los medios que conformarán el servicio del transporte son parte del Plan Estratégico, la gestión del transporte debe tomar decisiones en el día a día en relación a la modalidad, tamaño y los gastos de envíos, es decir, tomar incluso decisiones por fuera del plan general de transporte que impliquen utilizar flota privada y/o subcontratada, en modalidad de medios individual o haciendo uso de la intermodalidad de transporte.</p>
<p>2. Está claro entonces que la compañía puede percibir más o menos beneficios de la operación en la medida que logre optimizar el medio de transporte en su vuelta al punto de origen, ya sea por medio de la rapidez de entrega y retorno o por un aprovechamiento intensivo de la capacidad de carga inclusive en la vuelta al punto de origen. Plena disposición</p>	<p>2. Recuperar inversión</p>
<p>3. Seguimiento del servicio</p>	<p>3. Coste conductores, seguridad social y vacaciones del personal</p>
<p>4. Control de Personal</p>	<p>4. I.T.V</p>
<p>5. Imagen necesidad de la empresa</p>	<p>5. Mantenimiento</p>
<p>6. Seguimiento a incidencias</p>	<p>6. Averías</p>
<p>7. Información</p>	<p>7. Renovación flota</p>
<p>8. Fidelidad</p>	<p>8. Poco trabajo debe soportar los costes o prescindir de personal con sus respectivos gastos de liquidación</p>
<p>9. Cualificación personal más controlado y más especializado con ciertas mercancías.</p>	<p>9. No siempre logra la misma eficiencia que la que se puede conseguir subcontratando a terceros</p>

10. Seguridad

11. Robos y siniestros se minimizan

12. El transporte propio o flota privada le otorga a la compañía una mayor flexibilidad que la que pueda conseguir con cualquier otra estrategia de transporte

13. Autonomía para realizar los envíos que queramos, cuando queramos.

14. Aprovechamiento del servicio para otras funciones (distribución, reparaciones, etc.)

15. Contención de gastos a medio-largo plazo.

16. Selección en la hora de la entrega.

17. Los tiempos del proceso están muy definidos.

10. Necesidades por debajo del servicio adquirido.

11. Obligación de contratar personal que se dedique al reparto.

12. Exigencia de realizar envíos regularmente.

13. Problemas a la hora de rentabilizar el servicio.

14. Dificultad para evaluar la flota que realmente necesitamos.

• CONTRATANDO TRANSPORTADORES DE ACUERDO A CADA NECESIDAD TRANSPORTE POR CARRETERA

VENTAJAS

- Es un servicio puerta a puerta.
- Se puede considerar uno de los transportes más baratos para el sostenimiento de la empresa.
- Existen restricciones moderadas al transporte de ciertas mercancías.
- Se observa la mayor posibilidad para negociar, por los horarios y se dan los precios inmediatamente.
- Se realiza la demanda para todos los clientes de manera que se adapten a las necesidades del cliente.
- Se puede llevar un seguimiento con los nuevos sistemas como lo son los GPS que es un medio satelital para verificar las entregas de la mercancía a nuestros clientes.

DESVENTAJAS

- Este sistema de transporte es muy contaminante debido a sus grandes producciones de Monóxido de Carbono.
- Debido a su traslado de varios puntos va a deteriorar la calzada vial, por su peso y su recorrido diario.
- Debido al gran flujo vehicular peso y volumen es necesario restringir en horarios su recorrido.
- Este transporte se hace riesgoso por tamaño y volumen, y tramos de vías muy reducidas y en mal estado para el transporte de nuestra mercancía.

- El nivel de inversión por esta modalidad es baja ya que la mayoría de productos se realiza en las instalaciones de la organización.
- Con un protocolo con tiempo suficiente permitirá entregar el producto en cualquier parte del país dentro del tiempo pactado para la misma.
- Versatilidad, accesibilidad, prontitud, seguridad, coste de embalaje y documentación sencilla
- El aseguramiento de la calidad se ve en juego ya que personal ajeno a la organización hará la entrega e instalación del producto.
- Los pequeños ajustes que sean necesarios al momento de instalar el producto no se podrá realizar al instante al no contar con las herramientas y suministros necesarios.
- El grado de control en el transporte y entrega del producto será muy bajo.
- Requiere adquirir seguros que garanticen el valor del producto en caso fortuito.
-

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • No pagamos en mantenimiento de camiones 	Se pagan gastos de alquiler, en comparación con tener una flota.
<ul style="list-style-type: none"> • No se paga averías de camiones 	<ul style="list-style-type: none"> • No se controla el seguimiento de la misma forma que si fuera nuestra flota
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • No se controla el personal
<ul style="list-style-type: none"> • Más barato 	<ul style="list-style-type: none"> • No satisfacen las necesidades de mi empresa
<ul style="list-style-type: none"> • Obtengo el servicio del camión que necesito 	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad de negociación, si es buena depende de la empresa con la que se cierran negocios
<ul style="list-style-type: none"> • Camiones más modernos 	<ul style="list-style-type: none"> • Fidelidad, no tendrá que haber fugas de información alguna, pues cada persona se le asigna una función diferente.
<ul style="list-style-type: none"> • Se obtienen beneficios sin inversión. <p>Solo realizaran procesos de transporte, la instalación corre por cuenta del cliente.</p>	<p>Debe contar con experiencia suficiente en el sector de transporte de tubería industrial</p> <p>El nombre e imagen de la organización está en manos de la</p>

Aumenta la capacidad de mejorar en las operaciones interiores de la organización	compañía contratista.
Mayor adquisición de activos al disminuir costos por transporte.	Los costos por instalación de producto se incrementan para el cliente.
Genera valores compartidos junto con os contratistas.	Reconocimiento de las necesidades del cliente en el momento de la entrega del producto.
Aumento de la flexibilidad en la disminución de sus costos fijos.	Costo por cambio de operador no contemplado al no cumplir con los requerimientos.

• OUTSOURCING DE TRANSPORTE

2. El grupo debe describir cómo se lleva a cabo el proceso de Aprovisionamiento de los Insumos y de distribución de los productos en la empresa, incluyendo los diferentes modos y medios de transporte utilizados, y presentar una propuesta de mejora, apoyados adicionalmente en el los resultado obtenido en la aplicación del Modelo Referencial en Logística, y concretamente en el elemento del modelo:

a. Tecnología de Transporte Externo

6.	TECNOLOGIA DE TRANSPORTE EXTERNO	
6.1.	¿Todas las necesidades de transporte externo, a lo largo y ancho del Supply Chain se satisfacen inmediatamente que existe su demanda por los distintos procesos de la empresa?	3
6.2.	¿Se utiliza el transporte multimodal en el transporte de las cargas principales?	1
6.3.	¿En el transporte externo ocurren pérdidas, deterioros, extravíos y equivocaciones en el suministro e carga?	4
6.4.	¿las cargas que se transportan externamente se hacen utilizando medios entarimadores como paletas, contenedores y otros medios	4
6.5.	¿Existe un sistema formalizado de planificación y control del transporte externo?	5
6.6.	¿La gestión del transporte externo está apoyada con tecnología de información?	5
6.7.	¿Las condiciones técnicas de operación del sistema de transporte externo garantizan una alta protección y seguridad para el personal que labora y se relaciona con el mismo?	3
6.8.	¿Han ocurrido accidentes en el transporte externo en los últimos 12 meses?	5
6.9.	¿Existe una planificación sistemática de las rutas y combinaciones de recorridos del transporte externo de las cargas?	3
6.10.	¿Se utiliza la informática para la programación de rutas y combinación de recorridos en el transporte externo?	4
6.11.	¿Los medios de transporte externo son suficientes para el volumen que demanda la empresa?	4
6.12.	¿Se utiliza sistemáticamente a terceros para satisfacer la demanda de transporte externo de la empresa?	4
6.13.	¿Las habilidades y conocimientos del personal disponible en la gestión y operación del transporte externo son suficientes para su eficiente funcionamiento?	4
6.14.	¿La cantidad de personal existente en la gestión y operación del transporte externo se considera suficiente para el volumen de actividad existente?	4
6.15.	¿Se considera que existe un alto potencial de racionalización de la cantidad de	4

	personal existente actualmente en el transporte externo?	
6.16.	¿El personal dedicado a la gestión y operación del transporte externo ha recibido alguna capacitación en el último año?	1
6.17.	¿Existe un programa formal de capacitación para el personal que labora en la gestión y operación del transporte externo?	4
6.17.	¿Existe un programa formal de capacitación para el personal que labora en la gestión y operación del transporte externo?	No
6.18.	¿La administración del transporte externo se realiza en forma centralizada o descentralizada?	4
6.19.	¿La gestión del transporte externo se realiza basada en un grupo o unidad en forma autónoma dentro de las empresas?	2
6.20.	¿los medios de transporte son monitoreados con tecnología de información y comunicaciones?	4

Tabla 2. Calificación Transporte Externo DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN.

En la empresa **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN** se planifica los abastecimientos de materiales e insumos de terceros de manera sistemática y con un registro interno y efectivo de inventarios.

En el proceso de abastecimiento de la empresa se realiza un plan de acciones previstas a mediano plazo y corto plazo según la solicitud de pedidos y los requerimientos hechos por los clientes, se debe tener en cuenta los materiales y servicios de los proveedores, en cuestión de tiempo y cantidad para no tener contratiempos, se debe detallar la necesidad que se requiere y cómo debe llegar el producto solicitado a los proveedores, en esta cosa materiales como la madera, la varilla y pinturas entre otros.

El plan es regido por un pronóstico de variables donde la empresa maneja circunstancias de posibles errores, pero siempre tiene que examinar proveer la probabilidad de error, el plan que debe manejar la empresa montajes industriales y mantenimiento limitada debe ser flexible al momento de solicitar los pedidos a los proveedores y llegar la mercancía al almacén o bodega, la empresa debe cumplir con el contrato acordado, y dinámico porque debe estar en constante cambio tecnológico y con una presentación moderna, dar un portafolio al cliente con las mejores actualizaciones en cuanto al producto, el proceso requiere que la empresa mantenga un plan de suministros que abarque los gastos relacionados con proveedores y contratistas, y mantener un monitoreo periódico para gestionar la eficacia en los servicios logísticos y de entrega. La logística del suministro de los requerimientos de la Cadena Productiva, reconoce el control eficiente y efectivo del flujo de recursos e información de forma vertical y horizontal en el proceso, desde el abastecimiento de los materias primas e insumos, hasta la entrega final del producto y retroalimentación por parte del cliente; con el fin de satisfacer sus necesidades en el momento oportuno, bajo las condiciones pactadas y al mejor costo posible. La gestión de la logística abarca diversas tareas y procesos como transporte de mercancías, el manejo eficiente de los recursos, la gestión de materiales en el abastecimiento, planeación y producción, el diseño de la red de suministro adecuada para el negocio, la gestión de los inventarios, así como la

administración total de la cadena directamente o mediante el soporte de terceros, denominados outsourcing.

PROPUESTA DE LA MEJORA

Para realizar la mejora en los procesos de distribución se deben seguir ciertos pasos.

1. Mediante una revisión de la lista de clientes y la ubicación geográfica de estos se realiza una descripción de las rutas que los camiones de distribución recorren.
2. Paralelo a lo anterior se requiere entender cómo se están trabajando las rutas para así llegar al conocimiento:
 - a. Tiempo fijo por semana ocupado por el personal de transporte.
 - b. Tiempo variable.
 - c. Tiempo recorrido por semana.
1. Con lo anterior se puede determinar el tiempo total requerido para el servicio por transporte en las entregas.
2. Realizar un trabajo de campo tendiente a encontrar una información que permita determinar.
 - a. Si el distribuidor logra cubrir todos los clientes asignados durante el día.
 - b. Si las rutas son demasiado largas.
 - c. Si al retornar de la labor de distribución los camiones vienen sin productos.
 - d. Cuál es el nivel de ejecución en términos de visitas.
 - e. Análisis de las quejas venidas de los clientes y relacionadas con el proceso en cuestión.
 - f. El nivel de ventas.
3. Es necesario determinar unos indicadores para entender qué tipo de reestructuración es necesario realizar, estos podrían ser:
 - a. Indicadores de servicio al cliente
 - b. Información operativa de clientes
 - c. Información de Mercado.
 - d. Tiempos de desplazamiento.
 - e. Capacidad de carga
 - f. Costos/Ingresos.
4. Un análisis de la flota de transporte para determinar información relacionada con:
 - a. Modelo del vehículo.

- b. Análisis de bitácoras.
- c. Análisis técnico.
- d. Un análisis de desempeño a los conductores en cuestión.

Mediante el anterior trabajo de campo se podría determinar si existe necesidad de mejorar las rutas, o si existen problemas de logística relacionada con el planeamiento de las rutas, o si existen problemas técnicos con los vehículos, o si existen problemas con los conductores de vehículos. Sobre lo anterior se podría tomar una necesidad dependiendo del problema identificado.

En conclusión **DEPÓSITO DE MADERAS EL GUAYACÁN**. Debe enfocarse principalmente en la capacitación con la que deben contar el personal que trabaja en la operación del transporte externo, es de suma importancia llevar un control y planeación de las capacitaciones que se van a realizar creando una agenda anual de estas. Puesto que un trabajador capacitado labora con mayor seguridad y eficiencia explotando cada una de sus capacidades.

CONCLUSIONES

- Para realizar un proceso de distribución y que este sea efectivo se debe entender qué tipo de modalidad es requerida; en términos de comprar propia flota, contratar o establecer un Outsourcing. Debido a que estas tres últimas pueden ser de solución o incremento de problema por lo tanto se debe tener muy claro la naturaleza de coordinación requerida.
- De otro lado un entendimiento sobre la ubicación de clientes, forma en que son atendidos en el proceso de distribución y la situación técnica de vehículos permite obtener información base para tomar decisiones sobre qué plan se debe seguir para mejorar el proceso de distribución.
- Ha quedado establecido la importancia del aprovisionamiento y la distribución que son herramientas fundamentales dentro de cualquier empresa puesto que trabajan conjuntamente con la eficiencia, eficacia y efectividad minimizando notablemente los costos de producción que por ende eleva los niveles de productividad.
- Es de suma importancia resaltar que la gestión de aprovisionamiento y distribución debe contar con una planeación sistemática que permita analizar cada uno de los factores que intervienen a lo largo de la cadena de suministro de tal manera que si existen fallas se pueda lograr una optimización correcta en el tiempo indicado.
- Al analizar temáticas como la anterior podemos fortalecer nuestros conocimientos como profesionales y dejar de lado esas ideas de métodos de trabajo que perjudican las operaciones y que considerábamos fundamentales para el desarrollo empresarial.

CONCLUSIONES GENERALES

En estos momentos que estamos viviendo, las empresas necesitan prestar atención para asegurarse de que sus cadenas de suministro están funcionando con la máxima eficiencia. Hoy, las empresas deben considerar sus cadenas de suministro de principio a fin desde la demanda prevista a los componentes del suministro y la distribución de los productos finales al cliente.

Con la ayuda de este curso, podríamos resumir algunas de las recomendaciones que deberían tener en cuenta los encargados del funcionamiento de la cadena de suministro en las empresas, y así procurar adaptarse tanto a la situación del mercado actual como de los propios consumidores.

El estudio del SCM permitió ampliar la visibilidad externa, refiriéndonos a su relación-colaboración con su red de socios de negocio, además que reduce el riesgo operacional, esto es, cualquier imprevisto que pueda interrumpir la cadena de suministro. Esto se reduce con indicadores que alerten anticipadamente de posibles riesgos de interrupción de la cadena, desarrollando planes de contingencia para mantener la actividad de la empresa en todo momento.

Adaptarse a un cliente más exigente, planificando la cadena de suministro y atendiendo las necesidades de los clientes es parte de adaptarse a la globalización, en tanto que según las previsiones, los procesos de producción y compras se podrían reducir en un porcentaje considerable que conduzca a una productividad y competitividad mayor

BIBLIOGRAFIA

Archivo de información de la datateca de la UNAD – Diplomado de profundización Supply Chain Management

http://152.186.37.83/ecbti01/pluginfile.php/32147/mod_forum/intro/Configuraciones_genericas_SC.pdf

Ing. Pinzón Hoyos, Benjamín. Curso de profundización en Supply Chain Management y Logística. Universidad Nacional Abierta y a Distancia –UNAD-, 2010.

Taller los Procesos en Supply Chain Management. Ing. Benjamín Pinzón Hoyos.

OVAN los Procesos en Supply Chain Management. Ing. Benjamín Pinzón Hoyos.

Módulo de SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGISTICA MEDELO Y GESTION DE INVENTARIOS

Campus virtual SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGISTICA

Cespón Castro, R. (2003) Administración de la Cadena de Suministro Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC. Honduras. pp. 102-118

Christopher, M. (2002) Logística. Aspectos estratégicos. Editorial LIMUSA S.A de C.V. Grupo Noriega Editores. México. pp. 92-100

Del Río, C. (2002) Adquisiciones y Abastecimientos. Editorial ECAFSA Thomson Learning

Fernández Alfajarrín, Y. (2007) Procedimiento para la mejora continua de la gestión de aprovisionamiento. Revista Ciencias Holguín. Cuba. Año

XIII. No. 4. Diciembre 2007

www.monografias.com/.../logística/logistica.shtml

www.mintransporte.gov.co/

elcubo.com.co/.../diagnostico-de-la-infraestructura-del-transporte-en

Colombia

Presentación de aplicación de la datateca de la UNAD – Diplomado de profundización Supply Chain Management

[http://datateca.unad.edu.co/contenidos/207112/PROCESOS_Supply_Chain_Management.psx](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/207112/PROCESOS_Supply_Chain_Management.ppsx)