

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Propuesta en Supply Chain Management y Logística en la empresa “Tienda el Paisa”

Fernanda Yubely Gómez, Diego Alexander Vanegas,

Julián Eduardo Pachón, Leidy Lorena Estrada y Sandra Liliana Cuestas

Ing. Mario Alberto López Ramírez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística

Opción de Grado

12 de agosto de 2021

Tabla de Contenido

Introducción	10
Formulación de Objetivos	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Configuración de la Red de Supply Chain para la Empresa	12
Presentación de la Empresa	13
Miembros de la red	13
Conceptualización y Contextualización	13
Miembros de la Red a la cual Pertenece la Empresa Tienda el Paisa	14
Red Estructural de una Empresa	15
Conceptualización y Contextualización	15
Red Estructural de la Empresa Tienda el Paisa.	15
Dimensiones Estructurales de la Red de Valor	16
Conceptualización y Contextualización	16
Estructura Horizontal de la Empresa Tienda el Paisa.	16
Estructura Vertical de la Empresa Tienda el Paisa	17
Posición Horizontal de la Compañía Tienda el Paisa	18
Tipos de Vínculos de Procesos	18
Conceptualización y Contextualización	18
Vinculo Administrado en la Empresa Tienda el Paisa.	19
Vinculo no Administrado en la Empresa la Tienda el Paisa.	19
Vinculo no Participante en la Empresa la Tienda el Paisa.	19
Procesos del SC para una Empresa, según Enfoque del GSCF	20
Los 8 Procesos Estratégicos según el Global Supply Chain Forum (GSCF)	21
Conceptualización y Contextualización	21
Identificación y Aplicación de los 8 Procesos Estratégicos en la Empresa Tienda el Paisa	21
Procesos según Enfoque de APICS-SCOR.	24
Conceptualización y Contextualización	25

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Identificación e Implementación de los Procesos según APICS - SCOR en la Empresa Tienda Paisa	25
Proceso 1. Planificación (Plan)	25
Proceso 2. Adquisición (Source)	26
Proceso 3. Fabricación (Make)	27
Proceso 4. Mejoras.	28
Proceso 5. Distribución (Deliver) Tienda el Paisa	28
Proceso 6. Devolución (Return)	28
Identificación de los Flujos en la Supply Chain de la Empresa Tienda el Paisa.	29
Flujo de Información	30
Conceptualización y Contextualización	30
Diagrama de Flujo	30
Flujo de Producto	30
Conceptualización y Contextualización	30
Diagrama de Flujo	30
Flujo de Efectivo	30
Conceptualización y Contextualización	30
Diagrama de Flujo	30
Colombia y el LPI del Banco Mundial.	31
Conceptualización y Contextualización	32
Comparativo de Colombia ante el Mundo.	32
Colombia: CONPES 3547 – Política Nacional Logística.	34
Conceptualización y Contextualización	35
Elementos Fundamentales CONPES 3547 - Política Nacional Logística	35
El Efecto Látigo (The Bullwhip Effect).	37
Conceptualización y Contextualización	38
Análisis de Causas en la Empresa Tienda el Paisa	38
Demand-Forecast Updating	38
Order Batching	39
Price Fluctuation	39

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”	4
Shortage Gaming	39
Gestión de Inventarios	40
Conceptualización y Contextualización	41
Análisis de la Situación Actual de la Gestión de Inventarios en la Empresa Tienda el Paisa	41
Instrumento para Recolección de la Información.	41
Diagnóstico de la Situación Actual a partir de la Información Obtenida	42
Estrategia Propuesta para la Gestión de Inventarios en la Empresa Tienda el Paisa a partir del Diagnóstico Realizado.	42
Centralización y descentralización de inventarios	43
Conceptualización y Contextualización	44
Análisis de las Ventajas y Desventajas de Centralizar o Descentralizar los Inventarios de la Empresa Tienda el Paisa	44
Modelo de Gestión de Inventarios Recomendado para la Empresa Tienda el Paisa	45
Pronósticos de la Demanda	45
Conceptualización y Contextualización	45
Aspectos Fundamentales en la Empresa Tienda el Paisa	46
Recomendaciones al Respecto para la Empresa Tienda el Paisa	46
El Layout para el Almacén o Centro de Distribución de una Empresa.	48
Conceptualización y Contextualización	49
Situación Actual del Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Tienda el Paisa	49
Descripción de la Situación Actual	49
Plano del Layout Actual	50
Propuesta de Mejora en el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Tienda el Paisa	51
Descripción y Justificación de la Propuesta	51
Plano del Layout Propuesto	52
El Aprovisionamiento en la Empresa.	53
El proceso de Aprovisionamiento.	54
Conceptualización y Contextualización	54
Análisis de la Situación Actual del Proceso de Aprovisionamiento de en la Empresa Tienda el Paisa	54

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Instrumento para Recolección de la Información.	54
Diagnóstico de la Situación Actual a partir de la Información Obtenida	55
Estrategia Propuesta para el Aprovechamiento en la Empresa Tienda el Paisa a partir del Diagnóstico Realizado.	55
Selección y Evaluación de Proveedores.	55
Conceptualización y Contextualización	55
Instrumento Propuesto para la Evaluación y Selección de Proveedores en la Empresa Tienda el Paisa.	56
Procesos Logísticos de Distribución	58
El DRP	59
Conceptualización	59
Aspectos Fundamentales de un DRP	59
Ventajas y Desventajas de la Implementación del DRP en la Empresa Tienda el Paisa	60
El TMS	60
Conceptualización	60
Aspectos Fundamentales de un TMS	61
Identificación de la Estrategia de Distribución en la Empresa Tienda el Paisa	61
Conceptualización de los Modos y Medios de Transporte	61
Modos y Medios de Transporte Utilizados por la Empresa Tienda el Paisa en sus Procesos de Aprovechamiento de Materias Primas y Distribución de su Producto Terminado.	61
Conveniencia de la Utilización de Servicios de Embarque Directo en la Empresa Tienda el Paisa	62
Viabilidad de la Implementación de la Estrategia de Cross Docking en la Empresa Tienda el Paisa	63
Determinación de la Estrategia Adecuada para los Negocios de la Empresa Tienda el Paisa	63
Beneficios en la Empresa con los Cambios en la Industria de la Distribución.	64
Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística	65
Conceptualización	66
Aspectos Fundamentales de las Megas Tendencias en Supply Chain Management y Logística.	66

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Factores Críticos de Éxito que Dificultan la Implementación de esas Mega Tendencias, en las Empresas Colombianas y en la Empresa Tienda el Paisa	67
Conclusiones	68
Bibliografía	73
Anexos	75

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Red Estructural Supply Chain el Paisa.....	15
Ilustración 2. Estructura Horizontal Tienda el Paisa.	16
Ilustración 3. Estructura Vertical Empresa Tienda el Paisa.	17
Ilustración 4. Análisis Tipos de Vínculos de los Procesos en la Red Estructural.	18
Ilustración 5. Procesos de la Cadena de Suministro.....	21
Ilustración 6. Matriz de Ventajas y Desventajas.	44
Ilustración 7. Plano Layout.	50
Ilustración 8. Plano Layout Propuesto	52
Ilustración 9. Instrumento Evaluación Selección Proveedores.	56
Ilustración 10. Mapa Conceptual.....	59
Ilustración 11. Mapa Conceptual.....	66

Índice de Tablas

Tabla 1. Instrumento de Consultas Gestión de Inventario La Tienda el Paisa.	41
---	----

Lista de Anexos

Anexo A. Flujo de Información y Optimización Tienda el Paisa.....	75
Anexo B. Diagrama de Flujo de Producto.....	76
Anexo C. Diagrama de Flujo de Efectivo	77
Anexo D. Instrumento de Consultas Gestión de Aprovisionamiento de Tienda el Paisa.....	78
Anexo E. Instrumento Evaluación de Proveedores.	81

Introducción

En este trabajo realizado por el grupo 33 del curso Diplomado en Supply Chain Management y Logística del periodo 1602 del 2021, quiso demostrar que estas estrategias y alternativas vistas, permiten que una empresa como “La Tienda Paisa”, ubicada en la ciudad de Ibagué, se dedica a la distribución de alimentos perecederos necesarios en la canasta familiar a los habitantes del sector, en la modalidad de la venta al detal y también cuenta con la venta de Hot-Dog, pueda permanecer en el mercado y mejore sus niveles de competitividad.

Se puede ver como esta toma una serie de procesos para que sus productos lleguen al mercado, siendo capaz de integrar las operaciones a nivel de flujos de materiales y a nivel de información que cubre todo el radio de proveedores, la planta, el control de todos estos flujos con los operadores logísticos y también con el punto de venta y los clientes finales.

Es decir que el Supply Chain Management como sistema de gestión y de producción, se utiliza desde el sistema de compras, producción, hasta el de distribución, este permite relacionar todas las actividades de la empresa para un mejor desarrollo y mejora del desempeño, relacionándose con 3 dimensiones, como lo es el coste tanto de la producción y de todas las actividades, también se tiene en cuenta el nivel de servicio y de confianza que el cliente le da a la empresa y la velocidad tanto de suministro como de abastecimiento y de envío al cliente de sus productos.

Formulación de Objetivos

Objetivo General

Crear una propuesta para la empresa “La Tienda Paisa” aplicando el sistema de gestión de Supply Chain Management y logística que le permita permanecer en el mercado y mejorar sus niveles de competitividad.

Objetivos Específicos

- Identificar la red y el proceso de distribución en la cual se ejecute una presentación que permita la descripción de los modos y medios de transporte que se utilizan para disposición del producto en tienda el paisa.
- Conocer y establecer los procesos estratégicos en Supply Chain Management conforme a la gestión transaccional APICS SCOR.
- Proponer un planteamiento que permita un resultado centrado en procedimientos característicos para la solución de logística y cadena de suministros.
- Identificar y observar problemáticas para tienda el paisa en la cadena de suministros.

Configuración de la Red de Supply Chain para la Empresa

Esta fase fue la primera fase grupal del diplomado en donde se seleccionó una empresa que para este caso fue la empresa la tienda el paisa esta se dedica a la comercialización de alimentos perecederos necesarios en la canasta familiar y también venta de perros calientes, el principal objetivo de esta actividad es Identificar la estructura y los procesos logísticos en la cadena de suministro de la empresa, esto mediante la realización de actividades como la identificación de los Miembros de la red estructural , diseño de la misma y realización de las dimensiones, todo enfocado hacia la aplicación y comprensión de los términos y conceptos del cursos logrando cumplir los objetivos trazado.

Presentación de la Empresa

La Tienda el Paisa, es una empresa ubicada en la ciudad de Ibagué en la comuna 12 de la ciudad de Ibagué, exactamente en el sector terrazas del tejar, inaugurada a inicios del año 2015 distribuye alimentos perecederos necesarios en la canasta familiar a los habitantes del sector, en la modalidad de la venta al detal. Tienda el paisa es el principal distribuidor de alimentos perecederos también en los sectores vecinos como; Nogales, divino niño y la reforma siendo sus clientes. En el año 2019 La Tienda el Paisa tuvo un nuevo atractivo y es la venta de Hot-Dogs, la cual ha transcurrido a lo largo de 2 años. Este alimento es formado por productos tales como Pan, Salchicha, Queso, aderezos entre otros según la preferencia de los clientes.

- **Visión:** Duplicar las ventas para el 2024 de Hot-Dogs, proporcionando al consumidor calidad de productos que satisfagan sus necesidades en cuanto a bienestar, nutrición y placer.
- **Misión:** Generar valor en el servicio y la calidad de los productos, logrando un destacado número de ingresos, superando el costo del capital invertido. Tienda el paisa busca optimizar la calidad de vida de los clientes a través de un producto ejemplar, como también el aumento rentable en las marcas líderes empleadas. Trabajamos comprometidos con el Desarrollo Sostenible; el mejor capital humano; innovación sobresaliente y un trabajo en equipo ejemplar.

Miembros de la red

Conceptualización y Contextualización

Los miembros de la Red de la empresa Tienda paisa, son todos los integrantes que se involucran desde el punto de origen hasta el de consumo.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Miembros de la Red a la cual Pertenece la Empresa Tienda el Paisa

Se clasifican de la siguiente manera:

- Primarios: Agrega valor al producto, como también al servicio.
- Secundarios: Provee los recursos a los integrantes primarios, estos como operadores logísticos, y compañías de Tecnología de Información las (TIC).

Dentro de la clasificación encontramos los proveedores de primer, segundo y tercer nivel de la siguiente forma:

Proveedores de Primer Nivel: Son los proveedores que se responsabilizan de hacer la colocación de la materia prima de manera eficaz.

- Alimentos Cárnicos: Salchicha Zenú, Salchicha rica y Salchicha ranchera
- Alimentos Lácteos: Queso Alpina
- Alimentos complementarios: Pan para Hot-Dogs Bimbo, Pan para Hot-Dogs y Santa Clara

Proveedores de segundo Nivel: Los proveedores de segundo nivel representan para tienda el paisa, la instrucción adecuada a la utilidad de sustento dentro de la compañía de las materias primas.

- Grupo Bimbo y Santa clara.
- Alimentos cárnicos
- Alpina

Proveedores de tercer Nivel: Planta de alimentos cárnicos y Planta de industria molinera

Como estructura importante es primordial conocer lo referente a los clientes

Cientes de Primer Nivel: Son los clientes que consumen el producto en tienda el paisa

- Perro caliente para consumir (listo para consumir)

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- Cliente que realiza sus compras por separado (pan, salchicha y queso) para prepararlo.

Red Estructural de una Empresa

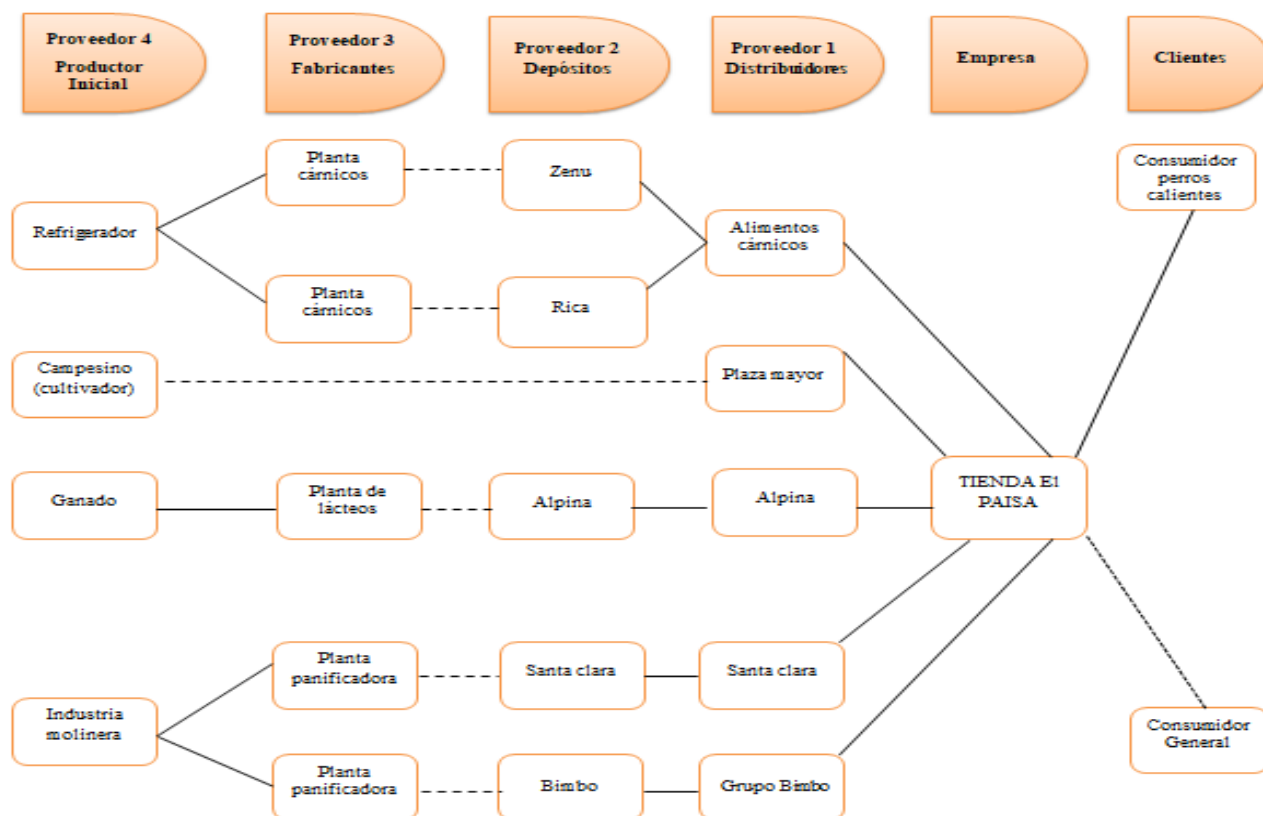
Conceptualización y Contextualización

Se puede entender un proceso progresivo que integra diversos aspectos entre organizaciones que van desde proveedores, distribuidores, y clientes.

Red Estructural de la Empresa Tienda el Paisa.

Ilustración 1.

Red Estructural Supply Chain el Paisa.



Nota. Elaboración propia.

Dimensiones Estructurales de la Red de Valor

Conceptualización y Contextualización

Existen tres extensiones estructurales definitivas en una compañía con un fin, el cual es administrar la cadena de suministro; entre ellas encontramos: La estructura Horizontal, la Vertical, y la estructura de posición horizontal.

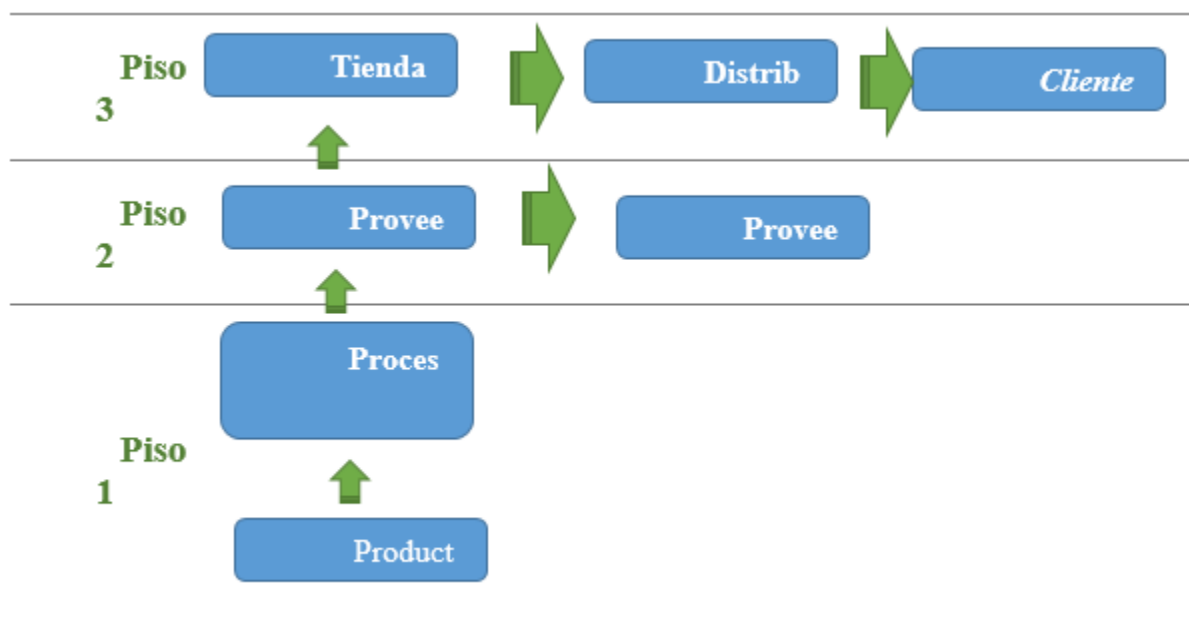
Horizontal se refiere al número de pisos o gradas (Tiers en inglés) a través de toda la cadena de un producto.

Estructura Horizontal de la Empresa Tienda el Paisa.

En la Ilustración 2 encontramos un ejemplo de una cadena simple de la Tienda Paisa en la cual encontramos tres niveles o pisos de estructura Horizontal.

Ilustración 2.

Estructura Horizontal Tienda el Paisa.



Nota. Elaboración propia con base información entregada por Empresa Tienda Paisa (2021).

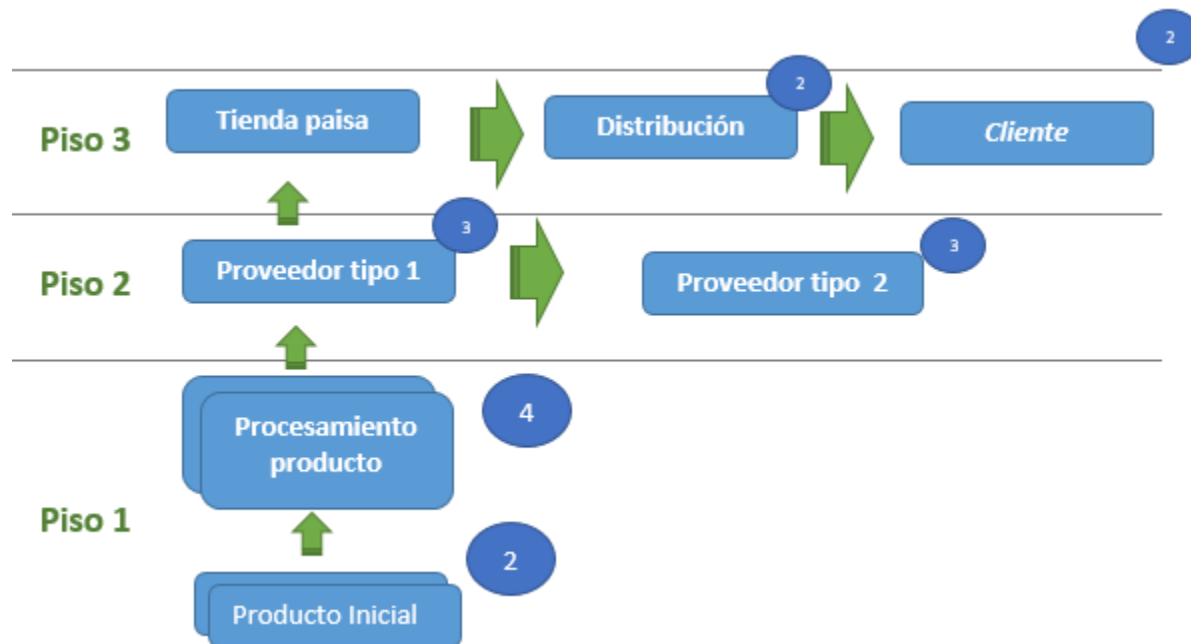
Estructura Vertical de la Empresa Tienda el Paisa

La estructura vertical relaciona el número de Proveedores y Clientes catalogadas como pisos o gradas. Una empresa puede tener ciertos productos en una estructura Vertical estrecha con pocas empresas o microempresas en cada piso; otros productos con cantidad significativa de clientes y proveedores por cada piso.

En la ilustración 3 se presenta un claro ejemplo de la empresa seleccionada Tienda Paisa expandido en su estructura Vertical dando como resultado 17 entidades a relacionar en tres pisos o gradas (Tiers).

Ilustración 3.

Estructura Vertical Empresa Tienda el Paisa.



Nota. Elaboración propia con base información entregada por Empresa Tienda Paisa (2021).

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Posición Horizontal de la Compañía Tienda el Paisa

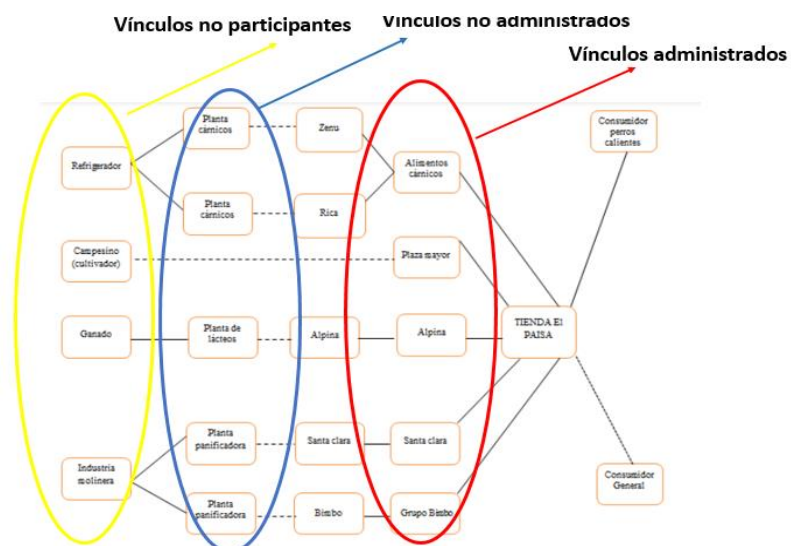
En Tienda Paisa podemos observar que la posición que esta ocupa desde el enfoque horizontal está en tendencia hacia la derecha aunque no termina en esta sino que dentro del consenso de proveedores consumidores su posición es central con una mayor cercanía hacia los clientes esto debido a que los niveles de proveedores son mayores en comparación con la de los consumidores que solo ocupan un nivel, mientras que los proveedores ocupan cuatro niveles, en muchos casos esta posición podría variar pero nuestra red estructural evidencia un equilibrio constante que de acuerdo a su funcionalidad siempre funciona de la siguiente manera, la empresa realiza sus pedidos el proveedor cumple y los consumidores compran así de esta manera se logra un equilibrio que solo bajo ciertas condiciones podría variar.

Tipos de Vínculos de Procesos

Conceptualización y Contextualización

Ilustración 4.

Análisis Tipos de Vínculos de los Procesos en la Red Estructural.



Nota. Elaboración propia.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Vinculo Administrado en la Empresa Tienda el Paisa.

La empresa cuenta según la red estructural con cinco vínculos administrativos en su primer nivel, en donde se integra y administra los vínculos con los clientes y los proveedores, teniendo en cuenta aspectos como: reconocimiento del proveedor derivado de su trayectoria y experiencia, calidad de sus productos, costos, responsabilidad y puntualidad, de estos cinco grupos de gran importancia depende la empresa para mantenerse surtida de productos y poder ofrecer sus servicios.

Vinculo no Administrado en la Empresa la Tienda el Paisa.

Este tipo de vínculos son aquellos con los cuales la empresa no tiene una relación directa, y por ello no ameritan ser monitoreados ni supervisados, para este caso la empresa evidencia en su segundo y tercer nivel a los proveedores tres fabricantes, en este grupo se encuentran las plantas fabricantes de los productos, y aunque son de gran importancia la empresa no tiene un contacto directo con estas lo cual le atribuye a este grupo la categoría de vínculos no administrativos, aunque estos juegan un rol esencial la empresa confía en los demás entes que administran a estos para poder llegar hasta la empresa directamente (tienda el paisa).

Vinculo no Participante en la Empresa la Tienda el Paisa.

Generalmente estos no hacen parte de la Supply chain pero no por ello dejan de ser importantes, estos al igual que los demás pueden afectar a la empresa, estos ocasionan retrasos e incumplimiento cuando no se toman las decisiones acertadas, en el caso de nuestra red estructural este grupo de vínculos no participantes está en el nivel cuatro y aunque de estos depende inicialmente la cadena de proveedores.

Procesos del SC para una Empresa, según Enfoque del GSCF

Una red estructural es un proceso de organización inteligente que genera situaciones de crecimiento, minimizando ciclos de manera ordena y estratégica adaptando al medio real. Así mismo entrelaza unas reglas mínimas que ayudan a adquirir un mejor volumen en pro de un crecimiento individual. (Lazzarini,J. et al. 2004).

La presente fase consiste en la realización de actividades enfocadas en el reconocimiento y comprensión de Los 8 procesos estratégicos según el Global Supply Chain Forum (GSCF) al igual que la aplicación de cada proceso en la empresa realizando mejoras y construyendo conceptos que le permita a la empresa mayor competitividad.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Los 8 Procesos Estratégicos según el Global Supply Chain Forum (GSCF)

Conceptualización y Contextualización

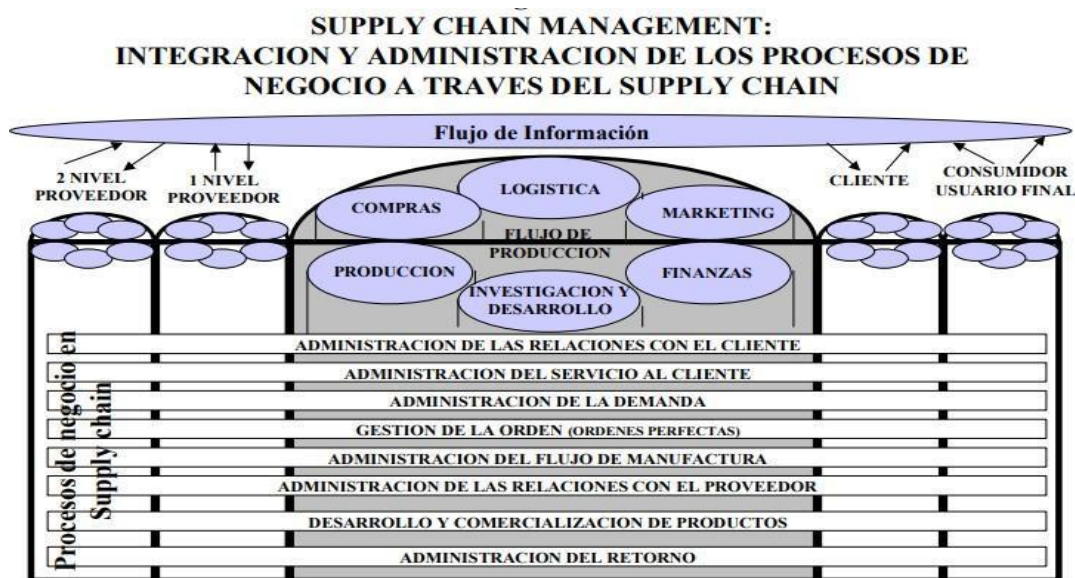
Lambert (2008) enfatiza en que para lograr la gestión del éxito en la cadena de suministro, es importante alcanzar cambio a nivel de gestión individual para poder relacionar cada actividad con los diversos procesos de suministro (cadena), frente a esto se puede decir que las empresas deben demostrar que son capaces de articular diversos procesos en sus enlaces esenciales y la relación directa con los clientes y proveedores).

En esta ilustración tomada de Supply Chain Management: Processes, Partnerships, Performance, se identifican cuáles son los principales integrantes de la cadena y cómo están integrados. Además se identifica claramente cómo se estructura la forma la red estructural del Supply Chain que ayuda a establecer los procesos claves para cada miembro de la cadena.

Identificación y Aplicación de los 8 Procesos Estratégicos en la Empresa Tienda el Paisa

Ilustración 5.

Procesos de la Cadena de Suministro.



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

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- **Customer Relationship Management (CRM):** Es un concepto por el cual las organizaciones enfocan toda su actividad en clientes que buscan conocerlo todo sobre ellos, conocerlos en profundidad, saber dónde están, qué consumen, cuándo lo harían y de qué manera, y así poder anticipar sus necesidades.
- **Administración del Servicio al Cliente:** El proceso de Administración del servicio al Cliente es un tipo de gestión que tiene como principal objetivo satisfacer a los clientes, esta consiste en emplear un conjunto de prácticas diseñadas y orientadas hacia la relación con estos. Con esta relación e interacción con los clientes y posibles clientes potenciales la administración identifica los aspectos necesarios para involucrarse en nuevos mercados, como una meta que parte de la misión de negocio de la empresa, para lograr que el conjunto de clientes se pueda adaptar de acuerdo con el producto y servicio, para así poder identificar las necesidades principales o primordiales con respecto a lo ofrecido por la empresa.
- **Demand Management (Administración de la demanda):** Consolida un crecimiento en los tiempos de registros de utilidad, donde nos permite interactuar datos entre sí, con el fin de recolectar información de la demanda (pedido) y de esta manera se pueda confrontar y compilar la información estadística que nos permite aprovechar como fundamento, el estudio y análisis de la demanda.
- **Order Fulfillment: Ordenes Perfectas:** La gestión de pedidos es clave para dar cumplimiento a las necesidades del cliente, teniendo consigo la efectividad y eficiencia ya que de esto pueden depender las ventas. Tiene como objetivo el cumplimiento de las siguientes actividades: Generación de pedido, Transmisión de pedido, Proceso del

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

pedido, Preparación del pedido, Disponibilidad del pedido en stock, Producción en caso de fabricación, Facturación, Despacho y Transporte y distribución del pedido.

- **Manufacturing Flow Management (Administración de Flujo de Manufactura):** Es de vital importancia porque nos permite conllevar a los indicadores propuestos en pro de cumplir las metas establecidas del producto, donde es importante implementar actividades para poder dirigir el mercado (flujo de producto) por medio de las acciones de manufactura.
- **Procurement (Administración de las Relaciones con el Proveedor):** Depende el abastecimiento que ejecuta la tienda (empresa) partiendo de que es la fuente principal de la materia extraída de otros materiales que permiten realizar la transformación útil, donde el flujo de elaboración permita desarrollar una apropiado direccionamiento en pro del resultado.
- **Product Development and Comercialization:** Es el proceso progresivo de desarrollo que permite la comercialización de productos que a su vez disminuye el tiempo a través de la relación directa entre clientes y proveedores. De acuerdo con lo anterior dicha cadena de suministro fortalece las diversas partes que componen los procesos de fabricación ágil, calidad de logística y comercialización efectiva.
- **Returns (Retornos):** Conocida como la logística inversa, donde cada una de las organizaciones pueden aumentar sus niveles de eficacia por medio de los procesos del reciclaje, la reutilización y la reducción. Dichos aspectos logran planificar y aumentar el valor económico de los productos, al punto de crear un valor agregado que ayuda a la conservación del medio y la generación de procesos de calidad en la organización. (Vázquez, 2008).

Procesos según Enfoque de APICS-SCOR.

En la Tienda Paisa se busca la oportunidad de desarrollar los objetivos propuestos, la optimización de procesos, con evolución y tecnología, además del rendimiento que este ejercerá sobre la compañía de manera estratégica para la industria, enfocando a las organizaciones al éxito de la excelencia en el entorno logístico empresarial.

Esta actividad se enfoca en los procesos que tiene la empresa y si su enfoque se relación con el APICS-SCOR con el fin de optimizar y establecer los procesos logísticos, enlazando la ingeniería en la medición de los procesos que buscan mejorar la manera en el que se trabaja en muchas áreas de la empresa.

Conceptualización y Contextualización

Modelo SCOR conocido en inglés como *Model* o *Supply Chain Operations Reference Model*, que centra su atención en realizar el análisis a cada uno de los procesos que ocurren en la cadena de suministro, con aras de identificar y fortalecer los objetivos para sobresalir en prácticas de calidad y así ser reconocidas en el mercado a nivel mundial. Para ello se tiene en cuenta:

Modelo SCOR: Nivel “Procesos Empresariales”

- El modelo de referencia consta de dos niveles principales ordenados jerárquicamente
- El nivel 1, considera cinco procesos que enmarcan los campos estratégicos y superiores.

Identificación e Implementación de los Procesos según APICS - SCOR en la Empresa

Tienda Paisa

Según la metodología que plantea el Modelo SCOR de la Empresa “Tienda el Paisa” se relaciona una serie de procesos que afondo optimizan la cadena de suministro, aportando la identificación de actividades que activan la eficacia, fidelización y alcance de productos en el mercado.

Proceso 1. Planificación (Plan)

Hace parte de (proceso de nivel 1). Está dado por la planeación de la cadena de suministro, relacionando la decisión de compra que tiene el impacto económico, impacto social e impacto ambiental y las cadenas de abastecimiento que son suficientes y responsables las cuales permiten reducir costos, ser competitivas, mejorar la calidad y ser sostenibles. Perfeccionar la gestión de riesgos en las técnicas de la cadena de suministro, por medio de herramientas que enfatizan en la buena planificación, identificación de riesgos y el enlace entre cada uno de los eslabones de la cadena de suministro.

Proceso 2. Adquisición (Source)

Consiste en el conjunto de todas las actividades que se realizan durante la serie de acciones necesarias para obtener bienes o servicios de una fuente externa. En el caso de la empresa “Tienda el Paisa” este proceso se realiza en las siguientes etapas:

Se presentan dos opciones para la etapa 1, estas dos opciones se encuentran debido a las distintas circunstancias por la que se debe realizar el proceso de adquisición

- Etapa 1. Detección o identificación de necesidades (alta demanda y falta del producto): esta opción se presenta cuando en la tienda se vende el producto, pero esta se agota o escasea y por ello la empresa se ve en la obligación nuevamente de adquirir el producto.
- Nuevos productos en el mercado (Alta demanda): Esta opción se presenta cuando hay nuevos productos y en la empresa comienza a presentarse la demanda de este, es así como la compañía se ve obligada adquirir dicho producto.
- Etapa 2. Cotización (Proveedores): La empresa comienza a indagar y cotizar con sus proveedores los productos.
- Propuesta de proveedores Nuevos-antiguos (Cotización): Por su característica de nuevo productos la mayoría de las veces es ofrecida por nuevos proveedores, aunque en muchos casos también por los antiguos.
- Etapa 3. Realización de pedido: una vez realizada la cotización de los productos se procede a realizar el pedido, con los proveedores de mayor favorabilidad para la empresa.
- Etapa 4. Revisión del producto: se realiza la revisión de características y calidad de los productos por medio de pruebas o ejercicios pequeños de ventas para confirmar su demanda y ganancias.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- Etapa 5. Pago o compra de los productos: una vez se realizan las pruebas se procede a realizar el pago del pedido ya realizado.
- Etapa 6. Seguimiento de la compra: cuando ya sale el pedido la empresa comienza a realizar el seguimiento de la compra, mediante rastreo o ubicación del transporte de esta.
- Etapa 7. Adquisición y entrega de la compra: Finalmente es así como se realiza la recepción de los productos mediante la experiencia de adquisición.
- Esto consiste el proceso de adquisición de la empresa “La tienda Paisa” diseñado a partir de la experiencias de los procesos de trabajo de la misma.

Proceso 3. Fabricación (Make)

Proceso de Fabricación (Make) Tienda Paisa. El proceso de fabricación (MAKE) tiene consigo tres categorías en el mercado según el foco de producción y su función en la cadena de suministro, en los cuales encontramos: Fabricación contra almacén (Make to Stock), Diseño bajo pedido (Engineer to Order) y Fabricación bajo pedido (Make to Order).

La empresa La tienda paisa se ubica en Make to Order, ya que clasifica su organización dentro este sistema de producción y es el inicio en la aplicación del Modelo SCOR; pero esta aplicación debe ir acompañada de mejoras continuas con el fin de garantizar el éxito de la compañía, teniendo en cuenta factores contribuyentes a la optimización de la comunicación entre las diversas áreas que maneja la empresa, con el fin de asegurar el cumplimiento justo a tiempo de entregas que esperan los clientes. Por otra parte, al proceso de fabricación ya establecido se debe hacer seguimiento y supervisar la eficiencia ejercida en los despachos de los Hot Dogs, con el fin de minimizar los errores en las actividades de fabricación manual del producto.

Proceso 4. Mejoras.

La Empresa Tienda el Paisa tiene la oportunidad de optimizar su proceso de fabricación, aplicado los modelos y prácticas ya ejercidas de empresas enmarcadas en diferentes análisis de modelos teóricos, proporcionados así el impulso y el desarrollo progresivo de la empresa.

Proceso 5. Distribución (Deliver) Tienda el Paisa

El proceso de distribución es muy indispensable e importante porque nos permite conocer las diferentes actividades desarrolladas que abarcan la unidad de gestión comercial (UGC) como se observa la descripción en el proceso de distribución en tienda el paisa, para ellos su desarrollo útil de la fabricación del perro caliente en la preparación de sus pedidos. Conllevan a que exista un adecuado paso en cada proceso, donde no es necesario implementar un adecuado método de preparación y de la envoltura de los productos donde lo más necesario es el proceso verificación.

Proceso 6. Devolución (Return)

El proceso de retorno es muy importante e indispensable para tienda el paisa, porque debe de existir una alta confianza entre el consumidor (cliente), se debe de garantizar que los ingredientes (pan, salchicha y queso) estén en buena calidad y cumplan con las fechas establecidas para realizar su preparación y se logre consumir. Sin embargo existe un gran compromiso entre proveedor y tienda el paisa, que conllevan a que la tienda implemente alternativas como realizar una inspección detallada del estado con el que ingresa los productos para la preparación, evitando así pérdidas.

Identificación de los Flujos en la Supply Chain de la Empresa Tienda el Paisa.

Por medio de los flujos se puede tener una visión más clara de lo que se ejecuta en cada proceso e identificar las falencias en los diversos procesos desarrollados procesos y con esto lograr proponer un plan de acción.

Flujo de Información

Conceptualización y Contextualización

En el presente ítem se indaga el valor significativo que tiene para tienda el paisa poder establecer y relacionar los diagramas de flujos en el perro caliente, donde el flujo de información nos permite tener una realidad más evidente de lo que prefiere el comprador.

Diagrama de Flujo

Es de vital importancia conocer el flujo de información de la Tienda el Paisa, así mismo la optimización de información (Ver Anexo A)

Flujo de Producto

Conceptualización y Contextualización

El flujo de producto permite conocer la disposición del componente principal, (ingredientes) obteniendo así la preparación del perro caliente de acuerdo a la solicitud del tiempo del comprador

Diagrama de Flujo

Con base en lo anterior tenemos el diagrama de Flujo de Producto (Ver Anexo B)

Flujo de Efectivo

Conceptualización y Contextualización

El flujo de dinero permite que realicen su pago del producto en efectivo y así, con el propósito de que no afecte obtener dinero en efectivo y producir frente a sus obligaciones.

Diagrama de Flujo

Cumpliendo con los procesos anteriores se presenta el Flujo de Efectivo (Ver Anexo C)

Colombia y el LPI del Banco Mundial.

El objetivo principal de este capítulo permite analizar a Colombia (posición) en términos logísticos de acuerdo al informe brindado por el Banco Mundial; que presenta alternativas de mejora que impactan en la empresa Tienda el Paisa. Por otra parte, se elaborará un análisis minucioso de Colombia vs. Cuatro países con las características adscritas en el LPI del Banco Mundial.

Conceptualización y Contextualización

El Índice de desempeño logístico (LPI) quien se encarga de evaluar esta labor es el banco mundial, con el fin de entregar información a través de la medición que permitan ofrecer a los países información de provecho que pueden implementar, permitiendo identificar retos en competencia, en otras palabras es un herramienta que fortaleza el impulso de la cadena de suministro, en donde permite hacer un bosquejo de aspectos a mejorar o pulir a corto plazo. Por otra parte la logística en la actualidad ocupa un enfoque trascendental en la economía de cada país permitiendo al desarrollo del éxito en el comercio.

Comparativo de Colombia ante el Mundo.

En el primer año de (20 14) Colombia se posesiona en el puesto 97, entre los 160 países estudiados; para el año 2016 Colombia avanza al puesto 94 y para el año 2018 Colombia sigue avanzando al puesto 58 a nivel mundial, lo que quiere decir que ha logrado posesionarse 39 puestos más adelante desde 20 14. A pesar de que su IPI es de 2,59 (puntuación baja), está por encima de países como Afganistán y Argelia. La eficacia de la gestión de aduanas y la gestión de fronteras (Aduanas) en Colombia es baja; reflejando debilidades en la gestión y políticas con respecto los demás países.

Colombia nuevamente en término medio bajo por debajo de la media (año 2014 con 2,72, año 20 16 con 2,55; y año 2018 con 2,67) puntajes que no supera a Panamá ni a Chile. Es importante que Colombia realice una evaluación de la calidad en infraestructura relaciona aspecto del comercio, transporte, estado de las vías y tecnología de la información para de esta forma salir de ese punto medio donde se encuentra y reevaluarse para encontrar nuevas alternativas que permitan ir a la vanguardia de la Competencia.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Nuevamente Colombia en un término medio; Colombia optime en el año 2018 con 3.19 puntos, nivel más alto de los tres años analizados; resultado favorable si miramos a los países de Asia y África. En competencia logística, Colombia obtiene un puntaje de 2,64 que representa un bajo indicador para los servicios logísticos, se perdieron entre 30 a 39 puestos frente a países como Chile y España. Colombia con un tercer puesto demostrando que Colombia sigue siendo competitiva a pesar no presentar algunas falencias con los operadores de transporte y agentes de aduanas.

Colombia: CONPES 3547 – Política Nacional Logística.

El CONPES 3547, es un documento del 27 de octubre de 2007 “política nacional logística” en donde confiere sistematizar unas plataformas logísticas que se maneje y acopie el comercio en servicios e infraestructura; con el propósito de crear un impacto en proyectos con búsqueda del comercio exterior. Fomentando la comercialización de mercancía (producción), consumo y potenciando las relaciones a nivel comercial y desarrollo de la logística en el país (intercambio).

Conceptualización y Contextualización

Las empresas actualmente deben integrar el proceso logístico, junto con las tecnologías que se tienen a la mano, con el fin de agilizar los procesos y dar calidad en sus servicios; el contenido de esta temática es dar a conocer los flujos de los procesos efectivo, presupuestos para la automatización eficiente en la cadena de integración logística accediendo a dar un buen servicio al cliente final en tiempos menores e implementando los métodos y medidas que establece el Gobierno nacional a través del CONPES 3547, como el sistema logístico nacional aportando a la competitividad y productividad.

Elementos Fundamentales CONPES 3547 - Política Nacional Logística

Los elementos se basan en: Plataformas logísticas, Sistema Logístico Nacional, Facilitación del comercio exterior, Servicios, Costos logísticos locales, Planificación de flujos, Logístico de distribución, Posicionamiento competitivo y Fortalecimiento de cadenas productivas.

El Conpes 3547 se compone de varios aspectos como:

- Logística: relación directa con aspectos de infraestructura física y los servicios asociados (articulación).
- Corredores Logísticos: Articula de manera integral orígenes y destinos en aspectos físicos y funcionales.
- Sistema Nacional Logístico: Crea el entorno regulatorio para optimizar el funcionamiento de las relaciones entre los diversos actores.
- Diagnóstico: se presenta una debilidad a la hora de la inserción de aquellos productos nacionales, que pueden afectar la producción y la capacidad de lanzar el producto al mercado.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- **Objetivos:** El Conpes identifica y determina la creación de un entorno a nivel institucional, generando un bosquejo logístico que mejore los procesos de comercio exterior, aprovechando las TIC como medio eficaz de logística y provisión.

Crear el entorno institucional, genera información en logística, contar con corredores logísticos articulados, promover el comercio exterior, promover el uso de las TIC al servicio de la logística y fomentar la provisión de servicios de calidad.

- **Plan de Acción:** TIC, limitación de formulación, articulación, inspección y control, distribución de mercancías y Colombia vs otros países.

El Efecto Látigo (The Bullwhip Effect).

Es un fenómeno que se aprecia en el ámbito empresarial y se ve sobre todo debido a unas variaciones pequeñas de la demanda de un producto. Por ejemplo en Tienda el Paisa, los clientes solicitan su producto y es entregado al cliente, para hacer estos productos se necesita de unos proveedores que van a proporcionar los insumos que son necesarios, para la elaboración de este, el proveedor tiene un fabricante, cuando el proveedor ve un aumento en el pedido, va a solicitar a la fábrica más unidades, es decir, así mismo el fabricante al ver este aumento, pero no tanto, es allí donde se ve que cada eslabón empieza a tener una percepción distinta de cuanto ha variado la demanda final, lo que trae consigo toda esta situación, es que se produzca el famoso “Efecto Látigo”, se empieza a sobre producir y en algunas ocasiones puede ocasionar que baje el precio del producto o inclusive hasta desechar toda la producción, incurriendo en gastos innecesarios.

Conceptualización y Contextualización

El efecto látigo detalla aquellas fluctuaciones que serán parte en la demanda del mercado y consumidores, es aquí donde aparece el stock de seguridad, este va a absorber de alguna manera aquellos cambios que se contemplan en los patrones de demanda. Unas de las consecuencias de le efecto látigo puede ser una mala administración del inventario, una producción ineficiente, un nivel de servicio no esperado, aparecen las ventas perdidas, mala gestión de los recursos humanos y altos costos inmersos.

Análisis de Causas en la Empresa Tienda el Paisa

Demand-Forecast Updating

A continuación, analizaremos el caso de la empresa Tienda el Paisa: La empresa se dedica a la venta y comercialización de productos de todo tipo (alimenticios, aseo, víveres entre otros) por ello cuenta con algunas épocas donde la demanda de productos aumenta, como:

- Temporadas de vacaciones, el turismo aumenta
- Fiestas y celebraciones, la mayoría de estas se realizan en junio y julio.

Por otro lado, las temporadas donde disminuye la demanda se calcula que están en los meses donde los ingresos para la población disminuyen y estos son enero, mayo y agosto después de las celebraciones y de las temporadas de vacaciones la mayoría de las personas cuentan con poco presupuesto y en muchos casos disminuyen las ventas.

Para poder equilibrar las ventas, esto se debe realizar analizando varios aspectos entre ellos están:

- Temporadas de productos, en donde aumenta la producción de algunos alimentos ya que se establecerán con precios bastante bajos debido a su alta oferta.
- Temporadas de ofertas, donde se realizan lanzamientos de productos nuevos.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- Temporadas de vacaciones, la mayoría de los productos tiende a aumentar el precio.

La administración debe realizar su cronograma de ventas de productos

Order Batching

Según la lectura podemos ver que en Tienda el Paisa, cuando se realizan los pedidos más grandes, como en el caso de los productos cárnicos y lácteos, estos dan como resultado una mayor variación, esta orden de pedidos por lotes se produce en un esfuerzo por reducir los costos de pedido y así aprovechar la economía del transporte para que la Tienda el Paisa se vea beneficiada de los incentivos de ventas, las promociones brindadas por sus proveedores se generen compras anticipadas para el beneficio de los precios bajos.

Price Fluctuation

La relación del mercado y el desarrollo del incremento excesivo (inflación) que perciben la producción, pueden ocasionar alteraciones en los precios, y algunas veces pueden tener resultados efectivos y desfavorables en los resultados económicos de la demanda correspondiente con los costos. El incremento excesivo en los precios para Tienda el Paisa, juega un papel muy importante, porque cuando existe esta inflación se determina la disponibilidad de unidades existentes que cuentan en el inventario, pues ya se han comprado a un menor precio y ha sido rentable para la empresa, puesto que para adquirir nuevamente el producto va a presentar el cambio con la relación a la inflación.

Shortage Gaming

Los juegos de escasez son un efecto que genera la demanda del producto ya sea mayor que la oferta, ya que crea un inconveniente con los precios y los inventarios que generan las producciones y así mismo rompiendo las cadenas del stock, ya que con base en los pedidos se ajusta a la exactitud de las fechas para la entrega y así evitar los almacenamientos a largo plazo.

Gestión de Inventarios

Es un proceso por medio del cual se efectúan una serie de acciones para que una compañía consiga optimizar todo lo concerniente con la compañía, proyección e inspección de todo el inventario. Para que dicha organización obtenga grandes beneficios es primordial que haga uso eficiente de los recursos, incluyendo su inventario. (Arrechedera, I. 2020).

Se direcciona el principal objetivo a proponer, un modelo de gestión de inventarios para la empresa Tienda el Paisa, además el diseño de un instrumento de consultas, Gestión de Inventario para la misma y finalmente la realización de una serie de preguntas con el fin de analizar la situación de la empresa.

Conceptualización y Contextualización

Los inventarios en producción son un proceso indispensable para todas las empresas, mantener así un control y tener la facilidad de poder tomar decisiones en cuanto a compra, órdenes, pedidos, para la logística es fundamental el inventario, permite darle un orden y una clasificación a los procesos.

Análisis de la Situación Actual de la Gestión de Inventarios en la Empresa Tienda el Paisa

Instrumento para Recolección de la Información.

Tabla 1.

Instrumento de Consultas Gestión de Inventario La Tienda el Paisa.

Gestión de Inventario La Tienda Paisa	
¿A qué actividad mercantil se dedica la tienda paisa?	Venta de Hot Dogs.
¿Tiene stock para un tiempo determinado según rotación?	No tengo tiempo determinado, principalmente reviso las unidades en inventario, y pido a los proveedores según la necesidad.
¿En el momento de realizar las órdenes de compra utiliza algún método para hacer dicha solicitud?	Actualmente no utilizo ningún método específico, reviso la rotación que tienen los productos, reviso las promociones u ofertas que me brinden los proveedores por medio de los vendedores TAT.
¿Ha presentado agotados?	No, los vendedores TAT me visitan 3 veces a la semana y de esta manera solicito los productos evitando que se agoten.
¿Cuánto tiempo debe esperar la llegada de los productos?	De 1 a 2 días.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

¿Cuenta con Stock de seguridad de los productos utilizados en la fabricación de los Hot Dogs?	No, actualmente no lo manejo.
¿Los proveedores hacen cambio de referencia vencidas?	No todos aceptan las devoluciones.
¿Actualmente cuenta con el almacenamiento adecuado para los productos que utiliza en la fabricación de Hot Dogs?	Tengo en las neveras cárnicos, y en estantería el pan y material de empaque y servido.
¿El lugar de almacenamiento es cerca del área de recepción?	Sí.
¿Verifican que lo que pide al proveedor sea lo que llega, respecto a cantidades y producto?	No siempre, por tiempo.
¿Cuántos proveedores manejan actualmente?	Por ahora 3 proveedores.
¿Ha pensado en incrementar la cartera de proveedores?	Sí, pero no he tenido el tiempo.
¿Se tiene control sobre las compras por libros contables o sistemas de información contable?	Si, Manejo la contabilidad manual por medio de libros contables.

Nota. Elaboración propia

Diagnóstico de la Situación Actual a partir de la Información Obtenida

Según el Check List realizado, se puede concluir que no tiene un control y gestión de inventarios óptimo para su empresa la Tienda Paisa, con lo cual obtendrían el control optimo en almacenamiento, además de saber el valor exacto de su inventario, los faltantes, los excesos, pero sobre las pérdidas que esto genera en la compañía.

Estrategia Propuesta para la Gestión de Inventarios en la Empresa Tienda el Paisa a partir del Diagnóstico Realizado.

Siendo así, esto nos da la oportunidad de identificar oportunidad de mejora que permitirán a la tienda paisa optimizar sus procesos en la gestión de su inventario. Estrategia de gestión de inventarios:

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- Se propone Realizar informes cíclicos en los cuales se relaciones las cantidades existentes en inventario y los costos de esta.
- Adecuar de manera óptima el sitio de almacenamiento, separando por características los alimentos con el fin de evitar la contaminación cruzada.
- Implementar un sistema de gestión de inventarios que permita digitalizar el inventario, cruzando las cantidades vendidas con la salida de inventario.
- Organizar estantería de manera sistemática, estableciendo el flujo en lo cual permita el acceso rápido de los productos más utilizados en la fabricación de Hot Dogs.
- Organizar el área de fabricación de los Hot Dogs en Flujo haciendo la preparación de estas más prácticas, lo cual permitirá la entrega justo a tiempo al cliente.
- Formalizar el agendamiento de pedidos por medios del sistema de gestión que garantice que los pedidos que se despachen sean los realizados por los clientes.
- Gestionar nuevos proveedores que brinden mayores utilidades en los productos suministrados además de variedad en las ofertas.
- Generar pedidos según la rotación de stock de manera sistemática, lo que disminuirá las rupturas stock en el inventario.
- Los procesos de compra y recepción de mercancías deben ser documentadas y revisadas, contando físicamente y frente al pedido inicial realizado al proveedor.

Centralización y descentralización de inventarios

Se debe comprender el impacto que tiene la posición del inventario en la cadena de suministro, sea centralizado o descentralizado, este va a tener un impacto en la complejidad de la cadena, de los costos de operaciones de la empresa, en el nivel de servicios que se ofrece, todas estas variables de salida se van a ver afectadas una vez que se decida, donde se va a posicionar

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

los inventarios. Se le llama descentralizada cuando el inventario está distribuido en varios puntos, y la centralizada cuando en un gran centro de distribución es desde donde se abastece el mercado.

Conceptualización y Contextualización

Los inventarios se dividen en 2 tipos, el primero de ellos es el centralizado, este es el más usado para hacer llegar el pedido al consumidor final, es importante conocer todos los aspectos que esto conlleva, como la duración del envío, costo, distancia, etc.; este almacén debe disponer de un sitio central de posición geográfica que sirva como guía. Por otro lado, se encuentra el inventario descentralizado, en este caso la información del envío está relacionada al objeto y no a la ubicación, por ellos sus parámetros son muy pocos en comparación al centralizado.

Análisis de las Ventajas y Desventajas de Centralizar o Descentralizar los Inventarios de la Empresa Tienda el Paisa

Ilustración 6.

Matriz de Ventajas y Desventajas.

<p>Concepto: se refiere a la disposición de bodega en un único almacén dentro de un área determinada.</p>	<p>Concepto: Se refiere a la disposición de varias bodegas, ya sea dentro o fuera de la ciudad.</p>
<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ahorro de fondo monetarios. • Aumenta la eficacia del sistema de control de inventario. • Se evitan la relocalización de productos de un almacén a otro • Puede ser capaz de competir de forma efectiva si el inventario está en una ubicación central. • Una empresa con un único almacén es capaz de evitar el almacenamiento de existencias innecesarias. 	
<p>Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se requiere de grandes extensiones de bodegas. • Se requiere de mayor orden en control de inventario. 	<p>Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uniformidad en las decisiones. • Insuficientes aprovechamiento de los especialistas. • Falta de equipo apropiado o de funcionarios en el campo de actividades.

Nota. Elaboración propia.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Una vez revisada las ventajas y desventajas de optar por tener un inventario descentralizado o centralizado, se considera que La Tienda Paisa debe optar por tener un inventario centralizado, puesto que minimiza los costos en salarios, almacenamiento y seguridad a nivel social.

Modelo de Gestión de Inventarios Recomendado para la Empresa Tienda el Paisa

El Modelo de cantidad económica de pedido Q, según Paúcar y Vargas (2015) consiste en controlar de forma constante el nivel de inventario, en este se evalúan las cantidades pendientes que aún no han sido recibidas y las ordenes comprometidas a los clientes, y se colocan cantidades fijas de pedido Q cuando las existencias descienden un nivel R establecido como punto de reabastecimiento. Se utiliza la fórmula de lote económico de pedido para la determinación de Q.

Este modelo se basa en hallar el punto en el que los costos de pedido y los costos de mantenimiento se mantengan equivalentes o equilibrados para crear el nivel de inventario y óptimo número de productos para así identificar en qué punto se debe realizar un pedido.

Pronósticos de la Demanda

Conceptualización y Contextualización

Permite predecir los eventos futuros, como que pasara en ese mercado, cuanto se venderá, cuál será su demanda, porque se está en un entorno altamente competitivo, este entorno competitivo lleva a un panorama incierto de lo que va a ser el comportamiento de la demanda, no solo para Tienda el Paisa sino también para los competidores, por eso existe la necesidad de pronosticar, la intuición no necesariamente da los mejores resultados, muchas veces se pueden tomar decisiones sin saber qué ocurrirá en el futuro, como por ejemplo ordenar inventarios sin saber cuánto se venderá, hay necesidad de pronosticar para mejorar la planeación.

Aspectos Fundamentales en la Empresa Tienda el Paisa

Es importante tener conocimiento de que significa el pronóstico de la demanda, “se define como el arte y la ciencia para predecir la demanda futura para un bien, componente o servicio en particular, con base en datos históricos, estimaciones de mercadeo e información promocional, mediante la aplicación de diversas técnicas de previsión”. (López, 2019)

La Tienda Paisa no cuenta con un pronóstico de venta adecuado, ya que esta, tiene una demanda irregular, este se da por los pedidos esporádicos de los clientes, y la empresa no lleva un control de sus ventas, estos son unos de los motivos por los cuales no se cuenta con un pronóstico de demanda asertivo.

Recomendaciones al Respecto para la Empresa Tienda el Paisa

Se recomienda a la Tienda el Paisa, es que primero que todo analice sus necesidades en el pronóstico de la demanda, como lo son:

- Cuenta con un entorno incierto.
- Mejorar la planeación.
- Competitividad y cambio.

El tipo de pronóstico a utilizar es uno de corto plazo, ya que las ventas de Hot Dogs se manejan a diario. Según su entorno a pronosticar, este es micro, ya que en este caso La Tienda Paisa es una empresa pequeña. El método de pronóstico más adecuado para la empresa es un método cuantitativo, pero es muy importante que esta siga los siguientes pasos para su elaboración.

- Entender los objetivos.
- Integrar la planeación de la demanda y el pronóstico en toda la cadena de suministro.
- Identificar y entender los segmentos de los clientes.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- Identificar los factores que influyen el pronóstico.
- Establecer los indicadores para el desempeño del pronóstico.

Se debe calcular el componente sistemático, pero hay que identificar sus componentes.

Factor de estacionalidad, son factores que afectan la demanda, aunque este no es tan importante ya que el consumo de los Hot Dogs se da durante todo el ciclo anual.

Se le recomienda a la Tienda Paisa utilizar el método de series de tiempo, este le permitirá estimar cual va a ser el comportamiento de sus ventas en un futuro.

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

La decisión de diseño es la clave, que determina la eficiencia operativa a largo plazo y establece la prioridad competitiva de la empresa. Desde la perspectiva de la capacidad, el proceso, la flexibilidad y el costo, al diseñar un almacén, debe encontrar la forma más efectiva de manejar los productos en de esta manera. El almacén logra una buena distribución, lo que tiene un importante aporte a la buena rotación de inventarios, buena circulación de materiales y recursos humanos, escala adecuada y reducción de desperdicios.

Conceptualización y Contextualización

Los mercados actuales exigen que las compañías sean más dinámicas, no solo se va a tratar de la calidad del producto, sino de la rapidez con la que se va a despachar estos productos a los clientes y la manera en cómo se entregan a los puntos de venta o en los centros de distribución. Los almacenes juegan una parte importante, en que esto ocurra tal y como quieren los clientes, hay que entender que no existe un diseño de almacén perfecto, se debe diseñar para el futuro pero construir para las necesidades del presente, es por eso que se debe optar por un diseño que cubra las necesidades actuales, pero esta debe permitir adaptarla al crecimiento de la empresa, por ello es que un diseño de almacén debe ser flexible, escalable y económico, para que se pueda adaptar en el momento que lo requiera la operación.

Situación Actual del Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Tienda el Paisa

Descripción de la Situación Actual

Tienda el Paisa cuenta en la actualidad con las siguientes medidas; Área frontal 5mt 2 , Área trasera 5mt 2 , Costado derecho e izquierdo 4mt 2.

Las cuales están divididas en 6 zonas, donde permiten realizar diferentes funciones y controles, están conformadas de la siguiente manera:

- **Zona de depósito:** La zona representa el acopio de los diferentes productos, donde el método utilizado es el (Peps) primero en entrar primero en salir, permitiendo garantizar la adecuada rotación en fechas.
- **Zona de servicio:** Está conformada por el personal capacitado para el uso adecuado y la manipulación de los productos, donde su propósito es garantizar la entrega del producto a la zona de despacho.

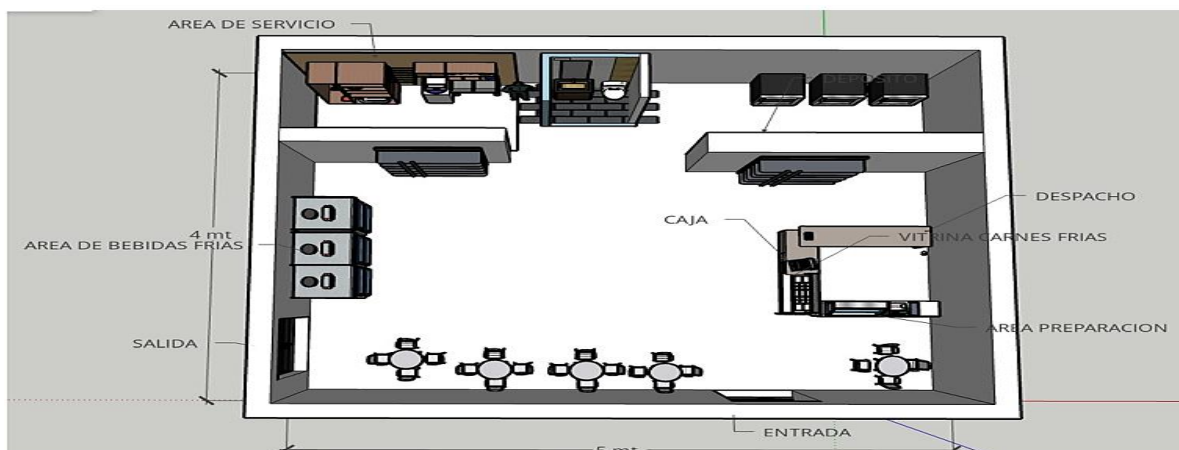
Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

- Zona de despacho: Representa el área de apoyo de servicio para la tienda, donde su propósito principal es entregar el producto final (pedido) al cliente, con la calidad esperada y en el tiempo oportuno.
- Zona de carnes frías: Esta zona está representada por una vitrina refrigeradora donde el propósito es conservar el buen estado de los productos como son; queso y salchicha. Cumpliendo con la cadena de frío en alimentos, la cual permite el control de la temperatura de refrigeración a la que se debe de conservar los alimentos.
- Zona de bebidas frías: La zona está representada por 3 neveras donde permiten tener una gran variedad de bebidas (gaseosa, jugos y agua) con el fin de poder brindarle una variedad y complacer al cliente.
- Zona de producto para consumir: Esta zona está representada por las góndolas donde se encuentran los productos no perecederos, donde permiten a la tienda generar una gran variedad y magnitud.

Plano del Layout Actual

Ilustración 7.

Plano Layout.



Nota. Elaboración Propia. - Link de diseño Actual: <https://youtu.be/514sZ4g4bD0>

Propuesta de Mejora en el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Tienda el Paisa

Descripción y Justificación de la Propuesta

Se realiza el diseño de preparación Flujo en U, haciendo de la preparación un proceso ágil y práctico para el colaborador encargado de dicha actividad. Teniendo en cuenta lo anterior se realizan los siguientes cambios sobre el Layout inicial, incluyendo acondicionamiento de pisos y paredes. Del mismo modo la reutilización de materiales disponibles, se diseña punto de preparación utilizando las neveras pequeñas que se encontraban ubicadas en el depósito, con el fin de poner en ellas lo que se ha de utilizar al día, respecto a las carnes frías utilizadas en dicha preparación, agilizando así el auto suministro de los productos y haciendo la preparación más efectiva.

- Se reubica Estantería de Pan con el fin de hacer el proceso de auto suministro del pan más asequible.
- Se reubica y utiliza Barra de aderezos. Se propone sea utilizada esta barra para enseñar a los clientes variedad de productos con los que puede combinar su Hot Dog, esto se notara como valor agregado a la actividad que practica actualmente Tienda el Paisa.
- La nevera de bebidas frías se ubica en posición directa a las mesas, ya que para agilizar servicio estas, se pueden servir antes de la comida.
- Se reubica y se propone hacer modulo independiente de la Caja, con el fin de evitar la contaminación cruzada.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Plano del Layout Propuesto

Con base en lo anterior se realizan las siguientes recomendaciones:

- Adicionar Parilla visual para los clientes, la cual permanece en el punto exacto de cocción las salchichas agilizando el proceso de preparación, esto será un plus para la empresa Tienda el Paisa.
- Instalar mesa de preparación con cavidad en las partes inferiores, donde se ubique las cajas y empaques de llevar, lo cual minimizara los tiempos de entrega tanto para los pedidos de consumo en el sitio, como para los pedidos de llevar.
- Hacer inversión en el congelador con el fin de almacenar las carnes frías según las temperaturas indicadas por el fabricante y siguiendo la cadena de frio, ya que estas neveras permiten la regulación digital del congelado en enfriado, debe ser ubicado en el área de depósito.

Ilustración 8.

Plano Layout Propuesto



Nota. Elaboración Propia. - Link de diseño con mejoras <https://youtu.be/tk4gtmo48FA>

El Aprovisionamiento en la Empresa.

Es el encargado de tres funciones importantes, una es realizar las compras, lo que necesita la empresa para producir, almacenar esas compras y gestionar todo el proceso. El aprovisionamiento supone coste y hay que minimizarlo, a la hora de comprar se debe buscar aquel proveedor que maneje los mejores precios, que pueda asegurar las mercancías, que no cuente con problemas si existe alguna devolución, debe analizar todos los atributos para tomar la mejor decisión. El almacenar también supone un coste ya que se debe contar con un espacio físico y se tiene que gestionar, y las técnicas para hacer esto de la mejor forma posible, ya sea mediante programas informáticos o por otros medios dependiendo del tipo de empresa, en el caso de Tienda el Paisa, de tipo comercial.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

El proceso de Aprovisionamiento.

Conceptualización y Contextualización

Tienda el paisa actualmente brinda la venta de productos de primera necesidad y Hog Dogs siendo esto un producto estratégico en la tienda, sin embargo, cuenta con una variación de proveedores los cuales se pueden nombrar disponibles porque son productos de primera necesidad, para los consumidores.

Análisis de la Situación Actual del Proceso de Aprovisionamiento de en la Empresa Tienda el Paisa

En la Tienda el Paisa se debe realizar un análisis de la demanda, rastrear las materias primas a través de un método de pronóstico propio, que permita estimar y ajustar la demanda que realmente represente lo que en realidad se va a necesitar y así conocer la cantidad de proveedores que son necesarios. Existe software a través de algoritmos programados, que permiten realizar el cálculo de estos datos. Se debe tener en cuenta características como:

- Qué es lo que quiere que tenga el producto.
- El nivel de servicio que Tienda el Paisa espera recibir.
- Cada cuánto se necesita ser provisionado.
- Como requiere que sea realizada la entrega.
- Volúmenes de empaque, entre otros.

Instrumento para Recolección de la Información.

Se diseña un Check List como herramienta, la cual indica los diferentes inconvenientes que afectan la cadena de suministro y la determinación adecuada que permita alcanzar la utilidad de acuerdo a la oferta por el proveedor (Ver Anexo D).

Diagnóstico de la Situación Actual a partir de la Información Obtenida

Con la información obtenida por medio del Check list se puede concluir lo siguiente:

- La empresa Tienda el Paisa no cuenta con un método de organización para realizar sus pedidos a los proveedores, ya que muchas veces permite que se llegue a obtener una disponibilidad de unidades muy bajas, posiblemente hasta obtener agotados porque no se realiza frecuentemente la toma de pedidos a los vendedores TAT a pesar de que pasan de 2 a 3 días a la semana. Se identifican algunos factores significativos que permiten diagnosticar que la compañía no ejerce de manera adecuada la gestión de aprovisionamiento lo cual puede generar rupturas de stock. Se pretende que dichos factores hallados, sean corregidos por medio de la aplicación de estrategias que permitan a la empresa desarrollar de manera eficiente dicho proceso.

Estrategia Propuesta para el Aprovisionamiento en la Empresa Tienda el Paisa a partir del Diagnóstico Realizado.

Las estrategias a desarrollar en los aspectos negativos encontrados en la recolección de información para la gestión de proveedores (Ver Anexo E).

Selección y Evaluación de Proveedores.***Conceptualización y Contextualización***

La selección del proveedor se realizó por medio de la matriz de Kraljic la cual es un procedimiento que se maneja para segmentar las compras o proveedores de una organización fraccionada en cuatro clases, de acuerdo algunos productos para realizar la respectiva evaluación y la selección adecuada.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Instrumento Propuesto para la Evaluación y Selección de Proveedores en la Empresa Tienda el Paisa.

Se diseña un Formato de selección de proveedores, en el cual se pretende analizar el cumplimiento técnico y de calidad según la ejecución del contrato, como también el manejo del área administrativa.

Ilustración 9.***Instrumento Evaluación Selección Proveedores.***

TIENDA PAISA		SELECCIÓN DE PROVEEDORES		
NOMBRE DEL PROVEEDOR: _____				
FECHA: _____ QUIEN EVALUA: _____				
SERVICIO/PRODUCTO PORPORCIONADO POR EL PROVEEDOR:				
PUNTOS A VERIFICAR	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL	OBSERVACIONES
PRECIO	25%	0	0	
GARANTIA	15%	0	0	
CONSTITUCIÓN LEGAL	20%	0	0	
CALIDAD	25%	0	0	
TIEMPO ENTREGA Y LOGISTICA	15%	0	0	
TOTAL			0	
CRITERIOS	DETALLE DE LA CALIFICACIÓN			CALIFICACIÓN
PRECIO	El precio esta en la media o por debajo del precio del mercado y dan credito			100
	El precio esta en la media o por debajo del precio del mercado pero no dan credito			60
	El precio esta por encima de la media del mercado pero dan credito			50
	El precio esta por encima de la media del mercado			0
GARANTIA	Ofrecen garantia directa			100
	Ofrecen garantia que debe ser tramitada con el fabricante			70
	No ofrecen garantia			0
CONSTITUCIÓN LEGAL	Cuenta con documentos soporte de la constitución legal de la empresa			100
	No cuenta con documentos soporte de la constitución legal de la empresa			0
CALIDAD	Tienen producto/servicio acorde a las características requeridas			100
	No tienen producto/servicio acorde a las características requeridas			0
TIEMPO ENTREGA Y LOGISTICA	Los tiempos de entrega estan de acuerdo a la necesidad de la empresa y los entregan en zonas			100
	Los tiempos de entrega estan de acuerdo a la necesidad de la empresa no los entregan en zonas			80
	Los tiempos de entrega estan fuera tiempo de acuerdo a la necesidad de la empresa y los entregan en zona			20
	Los tiempos de entrega estan fuera tiempo de acuerdo a la necesidad de la empresa y no los entregan en zona			0

Nota. Elaboración propia.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Para el Instrumento Evaluación de Proveedores se especifican los siguientes puntos: **1.**

Cumplimiento: cada ítem tiene un valor asignado de 7 puntos donde 1 es considerado la calificación más baja (fallas, deficientes, malo) y el 7 es la calificación más alta (bueno, excelente), **2. Calidad:** cada ítem tiene un valor asignado de 10 puntos donde 1 es considerado la calificación más baja (fallas, deficientes, malo) y el 10 es la calificación más alta (bueno, excelente), **3. Pos-Contractual:** cada ítem tiene un valor asignado de 7 puntos donde 1 es considerado la calificación más baja (fallas, deficientes, malo) y el 7 es la calificación más alta (bueno, excelente) y **4. Gestión:** cada ítem tiene un valor asignado de 7 puntos donde 1 es considerado la calificación más baja (fallas, deficientes, malo) y el 7 es la calificación más alta (bueno, excelente). Link en drive del archivo en Excel:

https://drive.google.com/file/d/190oEkzr0CArxeIIMGyZ_UHo-3SsNx_bn/view?usp=sharing

Procesos Logísticos de Distribución

El proceso logístico de distribución permite a la tienda establecer de qué manera se van a realizar las respectivas entregas de los pedidos solicitados y a su vez con la gestión adecuada del transporte, para lo cual la distribución siendo uno de los pilares más indispensables que debe de contar con una estrategia de planeación de acuerdo al DRP Y TMS.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

El DRP

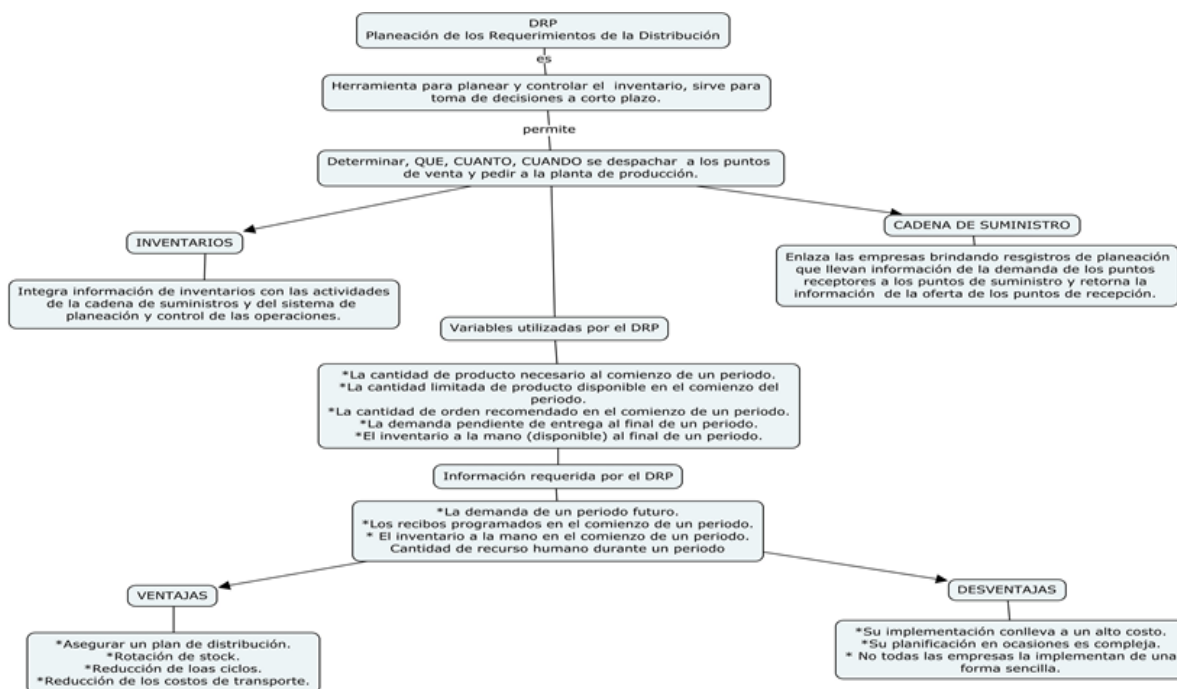
Conceptualización

La cadena de suministro conformada de forma estratégica para la satisfacción del cliente final, con la planificación de una buena logística es el pilar para la competitividad. Para la empresa Tienda el Paisa, las entregas de sus productos son el principal objetivo, siendo esta la operación del último proceso y en la que el cliente evalúa la empresa. La logística en la cadena de suministro garantiza las entregas a aplicar para cumplir con los tiempos establecidos con el cliente, teniendo en cuenta los diferentes presupuestos y costos que esta le puede generar asegurando siempre la empresa, es lo que se le conoce como (DRP) siglas en inglés Distribution Requirements Planning.

Aspectos Fundamentales de un DRP

Ilustración 10.

Mapa Conceptual.



Nota. Elaboración propia.

Ventajas y Desventajas de la Implementación del DRP en la Empresa Tienda el Paisa

La estrategia de distribución que se emplea para la empresa la Tienda paisa, en cuanto a la manera en que demás proveedores surten la tienda y como está distribuye los productos con sus clientes es la estrategia de distribución intensiva esta es la más idónea para los insumos o productos que son comprados en grandes cantidades, estos tipos de productos son característicos debido a que se comercializan en varias empresas donde el cliente puede acceder a ellos de una forma muy sencilla en una estrategia intensiva existen una serie de intermediarios entre el fabricante y el consumidor final, es decir, hasta que el producto llega finalmente al último canal de distribución. (Ekon ,2020). La tienda el paisa hace uso de un Canal de distribución directo ya que este no hace uso de intermediarios con los clientes ,sino que los clientes llegan a la tienda y acceden a los productos de su interés, por otro lado la empresa ofrece sus productos y los clientes pueden acceder a estos por medio de domicilios, es así como la empresa se beneficia de los productos de grande escala y los distribuidores mayoristas convirtiéndose la empresa en el canal que le permite al consumidor final acceder a los distintos productos de interés.

El TMS***Conceptualización***

El “TMS” (Transportation Management System) es utilizado como herramienta por medio de la cual se describen las ventajas y desventajas de una empresa, todo con el objetivo de analizar las condiciones y comportamientos de la empresa a fin de acondicionar y optimizar las áreas donde se presenten deficiencias, permitiendo conocer las capacidades y la información que sirve de referencia brindando eficacia en el ámbito comercial desde la perspectiva de experiencia, áreas locativas, y nuevas tecnologías. El TMS provee la garantía de

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

estratégicamente ofrecer un margen de productividad, fijando objetivos y definiendo responsabilidades que comprometen el debido cumplimiento a lo proyectado.

Aspectos Fundamentales de un TMS

Los aspectos fundamentales del TMS son: Planificación, ejecución de transporte, Seguimiento de transporte medición, nivelar o disminuir costos de transporte, trazabilidad en las operaciones, Análisis del desempeño de proveedores y Optimización en la eficiencia de los procesos.

Identificación de la Estrategia de Distribución en la Empresa Tienda el Paisa

Conceptualización de los Modos y Medios de Transporte

En la actualidad, la gestión del transporte de mercancía y pedidos es muy importante, ya que este medio es el encargado del racionamiento de materias primas y la entrega de producto final a los clientes. La tienda el paisa utiliza modos y medios de transporte de la siguiente manera: Tienda el Paisa, cuenta con diferentes proveedores que permiten adquirir el inventario adecuado para la fabricación de los Hot Dog, esto permitiendo llegar al consumidor final. El medio de transporte utilizado por dichos proveedores es de modalidad terrestre, por medio de (Camiones pequeños tipo Turbo y camionetas de carga mediana y liviana) los cuales llevan la participación del suministro de los productos en la Tienda el Paisa como distribución final.

Modos y Medios de Transporte Utilizados por la Empresa Tienda el Paisa en sus Procesos de Aprovisionamiento de Materias Primas y Distribución de su Producto Terminado.

El Aprovisionamiento es realizado de manera terrestre, por medio de vehículos con una capacidad de Esta realizado por medio de vehículos que realizan dicha operación con una capacidad de 5 a 10 toneladas, los cuales cumplen con la función de suministrar a la tienda paisa bebidas tales como agua, gaseosa, y jugos. En el momento de la entrega en Tienda el Paisa, no se

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

incluye gastos adicionales por transportes, porque dicho gasto es asumido por el proveedor.

Aprovisionamiento de otros productos Tienda el Paisa recibe pedidos en Vehículos de carga mediana y liviana con capacidad oscilante entre 2 y 5 toneladas de tipo NKR, NHR entre otros también llamados Turbo, utilizados para la distribución de Pan y productos cárnicos en la tienda paisa. Los dos tipos de furgones que son los más usados en el aprovisionamiento de la empresa son: Furgones caloríficos y Furgón frigorífico.

Este tipo de transporte permite que la mercancía llegue a la empresa en condiciones óptimas tanto de refrigeración como de calor permitiendo así que se puedan ofrecer productos de una alta calidad.

Conveniencia de la Utilización de Servicios de Embarque Directo en la Empresa Tienda el Paisa

Lo principal a tener en cuenta es que los servicios de envío directo incluyen procedimientos para recibir nombres de productos, pero no incluyen el procesamiento, almacenamiento o entrega de productos, como permitir que un proveedor envíe directamente a otro o que un proveedor envíe programas de servicios (Producto) se envía directamente. Tienda el paisa no utilizaría este servicio de embarque directo teniendo en cuenta que el desarrollo de la respectiva disposición externa se realiza solo cuando el cliente solicita un pedido por domicilio y la venta de los demás productos se realizan directamente en las instalaciones de la tienda, permitiendo así que exista un acopio adecuado, donde se garantice el desarrollo del proceso de la preparación del perro caliente lo cual no se permite la venta al por mayor del producto.

Viabilidad de la Implementación de la Estrategia de Cross Docking en la Empresa Tienda el Paisa

En la tienda paisa es viable esta estrategia entra a jugar un rol muy importante, ya que esta precisa su enfoque en la reducción de tiempos que se ejercen en la cadena de abastecimiento de tipo consolidado teniendo en cuenta los tipos de Cross-Docking que existen, además optimizará la eficiencia en los procesos que maneja la empresa. (Mecalux, 2019)

Por otra parte, el Cross-Docking se comporta como una plataforma de entrada por salida, que bien utilizada generará la reducción en los costos por almacenamiento, entre otros. Uno de los objetivos del Cross-Docking aplicado en la tienda es dar cumplimiento a los tiempos de entrega de los pedidos.

Determinación de la Estrategia Adecuada para los Negocios de la Empresa Tienda el Paisa

La empresa “Tienda el paisa” debe evaluar no solo una opción como estrategia de distribución, establecer una sola opción no es lo más recomendable, se recomienda que la “Tienda el Paisa”, por ser una empresa de comercialización de alimentos y consumo masivo, que distribuye alimentos perecederos necesarios en la canasta familiar en la modalidad de la venta al detal de alimento tales como Pan, Salchicha, Queso, aderezos entre otros, que se adquieren en tiendas de cadena, encargan de distribuir el producto según la demanda que ellos tengan y esta sería la forma indirecta y en distribuidores directos como industrias como Alpina, Zenú, que realizan la entrega en forma directa. Lo ideal es que la empresa “Tienda el Paisa” establezca la estrategia según el tipo de cliente que se esté tratando para buscar la satisfacción del mismo.

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

Es de beneficio la industria actual en los procesos de distribución de manera significativa, impulsando la innovación además de la optimización de los procesos gracias a esto; uno de los cambios fundamentales establecidos según las leyes logísticas en la industria de la distribución, es la mejora continua por medio de herramientas tales como el alcance a la comunicación instantánea entre los departamentos internos que maneje la empresa, como también con el cliente en el caso de la generación de pedidos, la utilización de los canales digitales, mejora continua en los procesos de entrega tratando hacer de estos una experiencia ágil y agradable según la necesidad del cliente, la optimización del stock, del almacenamiento del producto, las herramientas y equipos utilizados para la fabricación de dicho producto, todo esto unido con el fin de cumplir los objetivos establecidos en la Tienda Paisa, todo lo anterior hará de esta empresa una producción y distribución eficiente y efectiva para el consumidor final.

Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística

El estudio e implementación y adopción de nuevas Mega Tendencias en Supply Chain Management le permitirá a la empresa conocer e identificar los nuevos manejos que se le dan al mercado en las distintas áreas logrando mayor competitividad y alcance.

De igual forma se diseña un mapa conceptual relacionado con el tema Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística, donde se da a conocer un comentario sobre los factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas Mega Tendencias, en las empresas colombianas.

Conceptualización

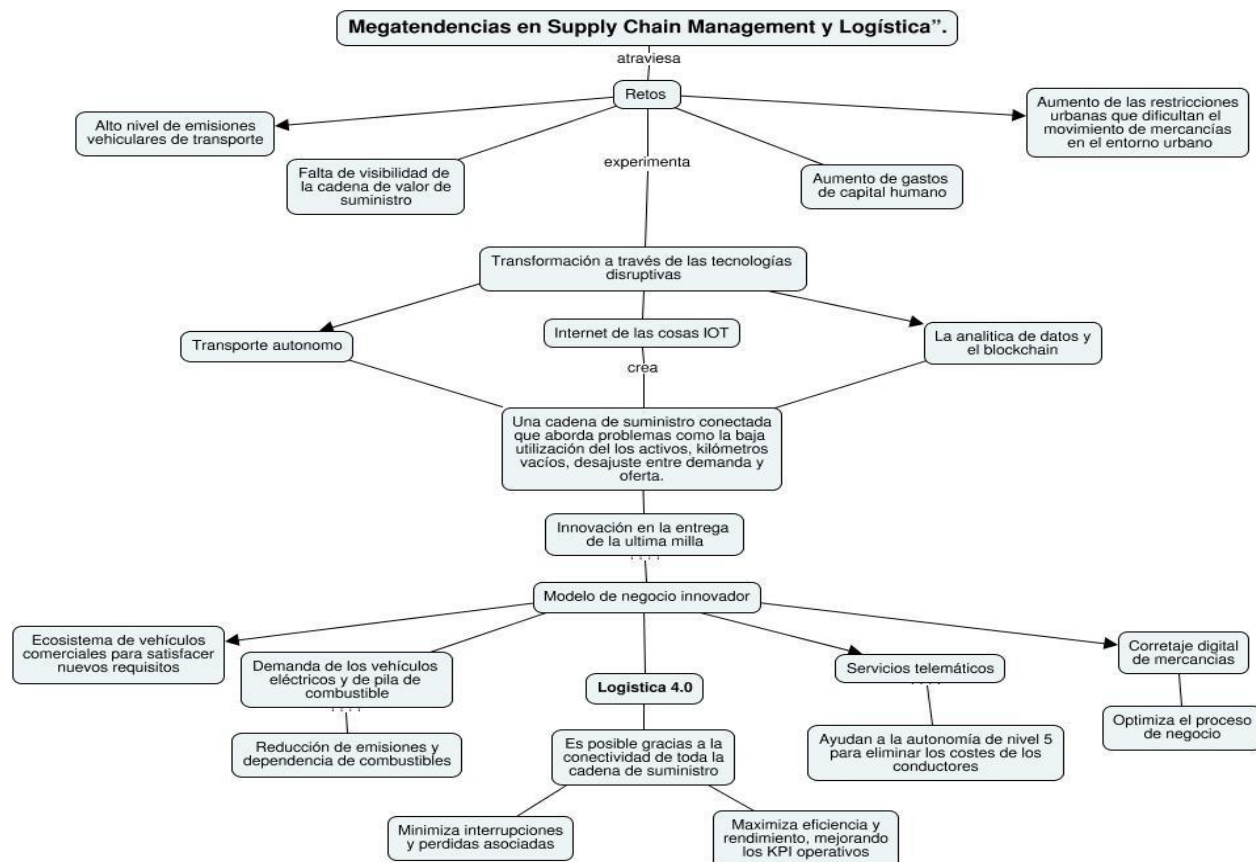
Hoy en día se enfrenta a una era de cambios rápidos. La industria del transporte, especialmente la industria del transporte de mercancías, se enfrenta a un cambio. Los elementos operativos habituales se están redefiniendo mediante la automatización y la toma de decisiones centradas en la información y los datos en tiempo real. (González, D. 2019)

Aspectos Fundamentales de las Megatendencias en Supply Chain Management y

Logística.

Ilustración 11.

Mapa Conceptual.



Nota. Elaboración Propia

Factores Críticos de Éxito que Dificultan la Implementación de esas Mega Tendencias, en las Empresas Colombianas y en la Empresa Tienda el Paisa

En la actualidad vemos notorios éxitos en diferentes compañías colombianas, la implementación de estrategias y Mega Tendencias para su desarrollo apuntando a la obtención del éxito como objetivo, luego, siguiendo el contexto es importante conocer los diferentes conceptos. Para el portal web, Definición. DE (2012) Éxito es un "Efecto o consecuencia acertada de una acción de un emprendimiento". Teniendo en cuenta la cita anterior se define que para llegar al éxito se deben estudiar y tomar acciones precisas y de forma eficaz que permitan lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos por las empresas. Por consiguiente, para que una empresa llegue al desempeño ideal de éxito, es de importancia la prospectiva de los directivos en su participación sobre el futuro que desea tener en su organización.

Colocando en perspectiva la optimización de los procesos, La tienda Paisa deberá implementar estrategias de competitividad utilizadas como mega tendencias tales como la tecnología, la toma de decisiones de inversión estratégicas, la innovación y demás transformaciones ligadas a los objetivos y que estos sean alcanzables, lo cual garantizará su 8 cumplimiento.

Conclusiones

La importancia del Supply Chain Management en una empresa está enfocada a una reducción de costos alcanzando el margen y la utilidad que sostiene la empresa, siendo su objetivo principal asegurar el suministro a tiempo de aquellos productos que introduce la empresa al mercado, especialmente a sus clientes, posteriormente este cliente traslada los productos al consumidor final, quien al final es el responsable de que exista la cadena de suministro. Es importante conocer que la cadena de suministro inicia con la demanda, esta demanda es estimada especialmente por las áreas de marketing, ventas y planeamiento de Supply Chain, este planeamiento que define el plan de ventas es la base para planificar los abastecimientos a los diferentes almacenes dentro de una red de distribución de la cadena de suministro, así mismo el planeamiento de la producción permite definir dentro de las fábricas que producto producir y en qué momento producirlo, para producir estos productos es necesario asegurar el abastecimiento de material, estos materiales son abastecidos principalmente por los proveedores y estos participan en la cadena de suministro inicialmente en base a una negociación que realiza en el área de compras, estos proveedores hoy día en una cadena de suministro moderna deben estar integrados a la empresa a través de los almacenes de ingreso, el flujo que sigue es el flujo de productos, los almacenes de ingreso receptiona los materiales que son abastecidos a las líneas de producción, a su vez la línea de producción una vez que tiene terminado los productos, estos son transportados a los almacenes con que cuenta la empresa, es así que el área de distribución que cuenta con transporte y almacenes hacen llegar los productos a los clientes y estos a su vez canalizan los mismos a sus consumidores.

El objetivo de TMS (Sistema de gestión de transporte) es proporcionar a las empresas de consumo o proveedores de servicios de transporte de carga, soporte de procesos operativos y de

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

gestión empresarial. También buscan automatizar los procesos y reducir los costos en toda la cadena de suministro. Los servicios de transporte de carga terrestre consideran el control de costos y la gestión de recursos, cumplimiento, gestión de seguros, de documentos y contabilidad, notificación al cliente, verificación de combustible, mensuración de servicios y otras tareas. Por lo tanto, la mala gestión genera costos excesivos, baja de clientes, problemas de solvencia o descontento con la calidad del servicio, es decir, TMS analiza los problemas más comunes y sus soluciones, es flexible y adaptable.

El transporte en los diversos modos y medios es uno de los eslabones más importantes en la cadena de suministro, siendo este el responsable de la tercera parte de los costos en la logística en las organizaciones. La Tienda el Paisa actualmente se beneficia del suministro de los alimentos requeridos para la fabricación de sus productos; cabe resaltar que la empresa utiliza de manera terrestre el despacho a través del domicilio, participando así en la cadena de distribución al cliente final. Es importante mencionar que dichos modos y medios de transporte permiten garantizar la adecuada colocación pedidos de acuerdo a la solicitud realizada, en este caso en Tienda el Paisa se permite establecer la posición de un inventario de manera óptima que garantiza el abastecimiento para la preparación sus productos, esto permite minimizar tiempos de espera y genera satisfacción las necesidades de los clientes garantizando una próxima compra por el cliente, sin embargo, es necesario tener en cuenta todos los factores que influyen en esta área en el suministro de materias primas, insumos y el abastecimiento de productos, mediante la realización de esta actividad se logró Identificar los modos y medios de transporte utilizados por la empresa, y que en estos se puede evaluar su eficacia, buscando proponer mejoras e identificar nuevas oportunidades de avance para que la empresa logre alcanzar un mayor nivel de eficacia y competitividad.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

Cuando se escucha los términos Supply Chain Management y Logística muchas empresas quedan como bloqueadas debido al desconocimiento de esto, en esta caso la empresa Tienda el Paisa no fue la excepción cada una de las fases estudiada durante el proceso de aprendizaje del diplomado era nuevo y un reto para esta empresa, la realización de cada actividad representaba el estudio y comprensión de cada tema y concepto con el fin de realizar una adecuada aplicación en la empresa, la configuración de un red estructural que permitiría identificar los proveedores y demás cosas y que poco a poco lograría y desechando lo que no servía y avanzando en mejoras para obtener objetivos, la empresa tenía falencias en algunos procesos situación que se logró adecuar debido a la aplicación de los conceptos de los enfoques del GSCF y enfoque APICS-SCOR que buscan lograr una mejor sincronía y adaptación de los procesos en la empresa basado en lo realmente necesario y útil para la compañía, así cada una de las actividades logrando finalmente presentar una empresa que no solo ha mejorado sino que ya no desconoce los aspectos de importancia en cuanto a la logística y transporte, y que además gracias a la propuesta de nuevos diseños de distribución de los espacio y basado en las normas de espacios y de seguridad ya tiene claro que áreas debe mejorar y en qué espacio debe realizar inversión para poder trabajar sin preocupación y con las normas vigentes requeridas, cada una de los procesos aprendidos durante este desarrollo del diplomado le ha otorgado a esta empresa un mayor conocimiento y experiencia.

Como desarrollo de cada una de las fases del diplomado de profundización Supply Chain Management y Logística se puede resaltar la importancia que existe hoy en día en las diversas empresas donde su finalidad es perseverar competitivamente y así ajustarse a las necesidades del mercado donde permite los diferentes procesos que lideran para mejorar. De esta manera mantener una cadena de suministros la cual está compuesta por todos aquellos desarrollos

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

involucrados de una forma directa o indirecta en el hecho de complacer las obligaciones de suministro. En cuanto a los APICS SCOR son las que permiten establecer a las empresas con una ayuda a obtener cambios exagerados y acelerados en sus procesos de la cadena de suministro, En el SMC siendo una de las estrategias que abarcan y permiten la integración de los procesos de despacho desde el cliente final hasta los suplidores que suministran los productos, función y la investigación. Donde se logró realizar la ejecución adecuada del desarrollo de Tienda el Paisa la cual permitió obtener el fácil acceso a la información y así poder desarrollar cada uno de los puntos propuestos, donde están compuestas por las diferentes fases de las guías estipuladas del diplomado. Cuyo objetivo siempre fue enfocado en permitir fortalecer y enriquecer los conocimientos previos como ingenieros industriales, de los cuales van hacer de gran apoyo para enfrentarnos a la vida laboral del día a día en los diferentes ámbitos de una organización para asumir con gran responsabilidad y compromiso como profesionales de Ingeniería Industrial.

En el transcurso de cada una de las fases, se pudo evidenciar la posición de Colombia en el ámbito del desarrollo y avances en el tema, tomando como referencia el informe presentado anualmente por el Banco Mundial que es punto de referencia para saber el futuro del país en el tema de logística, el cual permitió entender de una manera más clara y definida como se encuentra Colombia con respecto a los demás países en el manejo de logística y mejora continua de los procesos. El desarrollo del trabajo permitió proponer y poner en práctica los modelos de gestión de inventarios más acordes para la tienda paisa, según las necesidades de la empresa y los clientes se logró determinar el mejor modelo, por consiguiente a esto se logró proponer un Layout para el almacén o centro de distribución de la tienda paisa , identificamos los modos y medios de transporte utilizados por una empresa para ajustarlos a la tienda paisa en este caso, y

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

se buscaba el más favorable tanto en el canal de distribución de la tienda como para el cliente final, también el grupo propuso una estrategia de aprovisionamiento que aplicara al mejoramiento de los procesos en la tienda paisa . La gestión eficaz de la cadena de suministro en cualquier compañía o empresa busca todos los medios y elementos tecnológicos que suministren la constante búsqueda y direccionamiento en la logística para una unificación de todas sus zonas, labores y demás metodologías y estructuras implicadas en cada uno de los procesos.

Bibliografía

- Arrechdera, I. (2020, 21 de octubre). Gestión de inventarios: concepto, tipos, modelos y ejemplos. Lifeder. <https://www.lifeder.com/gestion-inventarios/>
- Definición. DE (2012, 09 de septiembre). Definición de Éxito. <http://definicion.de/exito/>
- Ekon. (2020). Estrategias de distribución: qué son y por qué son tan importantes. <https://www.ekon.es/estrategias-distribucion-importantes/>
- González, D. (2019, 15 de febrero). Supply Chain: logística 4.0, nueva Megatendencia en Latinoamérica. América Retail. <https://www.america-retail.com/supply-chain/supply-chain-logistica-4-0-nueva-megatendencia-en-latinoamerica/>
- Lambert, D. M., & Enz, M. G. (2008). Issues in Supply Chain Management: Progress and Potential [Archivo PDF]. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S001985011630308X>
- Lazzarini, J. et al. (2004). Organización en Red: Una Forma Inteligente de Crecer [Archivo PDF]. https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/7850/Lazzarini%2CALbano%2CArriga%2CLahitte%2CLo%20Presti_organizacion%20en%20red.PDF?sequence=3&isAllowed=y
- López, B. S. (2019). Pronostico de la Demanda. Muñoz. Diseño de Distribución en Planta de una empresa textil. T. Facultad de Ingeniería Industrial, 2004, Capítulo 2
- Mecalux. (2019, 09 de agosto). ¿Qué es el cross-docking? Cómo funciona y tipos. <https://www.mecalux.com.co/blog/cross-docking-que-es>
- Paúcar, J. Vargas, E. (2015). Propuesta de mejora de la gestión de inventarios en una empresa de sector Retail. Repositorio Academico UPC.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623832/Paucar_RJ.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Pinzón, B. (2005). Los Procesos en Supply Chain Management. Conocimiento Útil II.

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

Vázquez, J. F. (2008). Logística inversa. Boletín de Información [Archivo PDF].

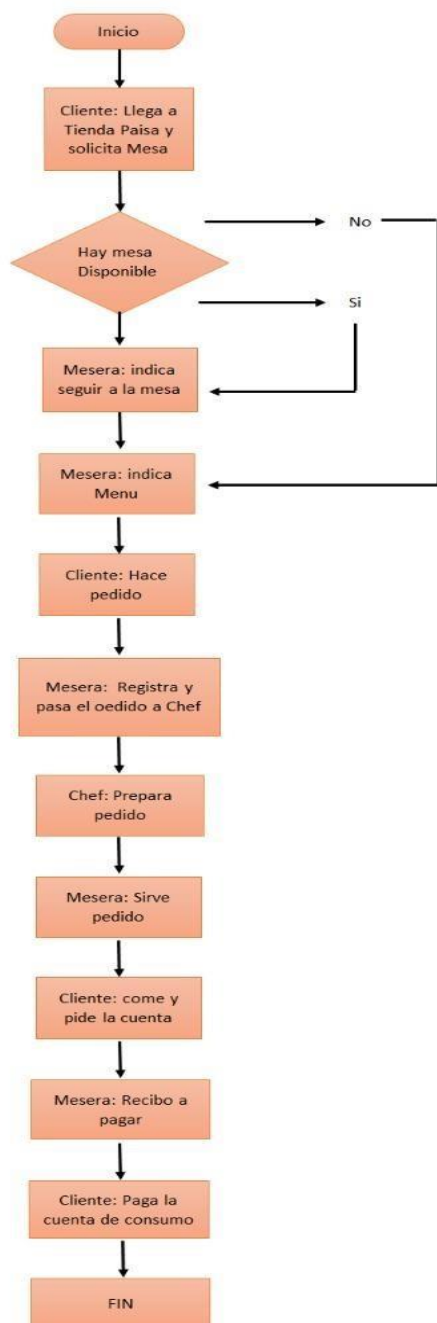
[https://scholar.google.com.co/scholar?q=LOGISTICA+INVERSA+V%C3%A1zquez,+J.+F.+\(2008\)&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart](https://scholar.google.com.co/scholar?q=LOGISTICA+INVERSA+V%C3%A1zquez,+J.+F.+(2008)&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart)

Anexos

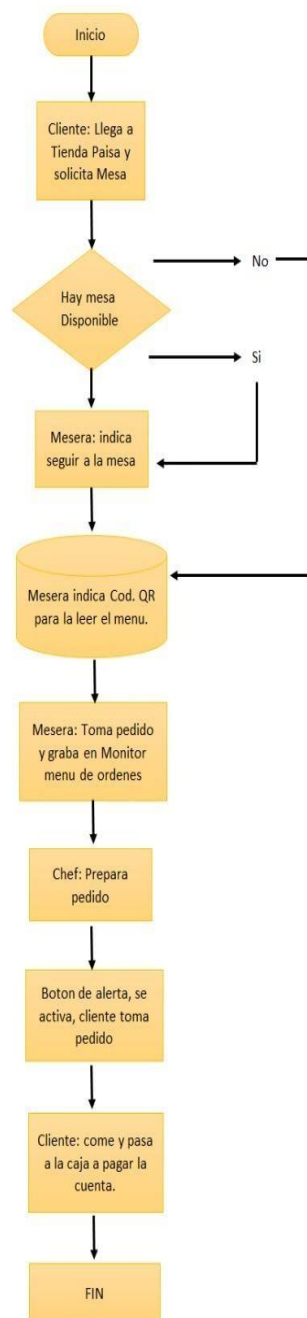
Anexo A. Flujo de Información y Optimización Tienda el Paisa.

Diagrama que hace referencia al capítulo 4. Identificación de los flujos en Supply Chain.

FLUJO DE INFORMACION LA TIENDA PAISA



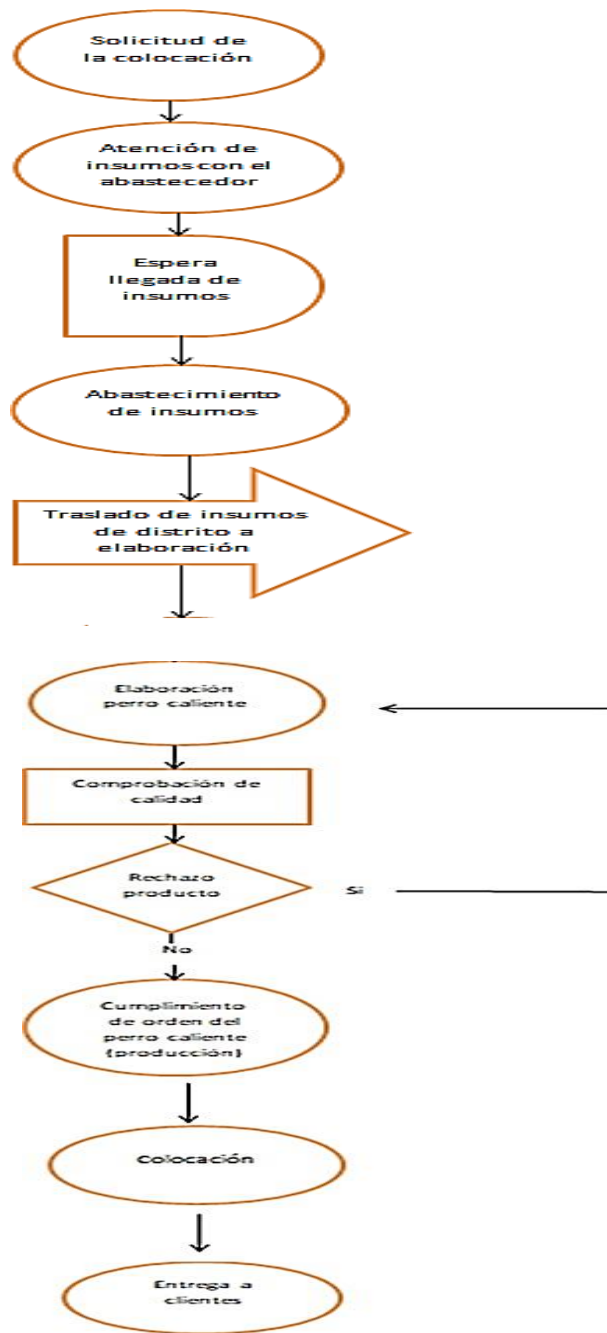
OPTIMIZACION FLLUJO DE INFORMACION LA TIENDA PAISA



Nota. Elaboración Propia.

Anexo B. Diagrama de Flujo de Producto

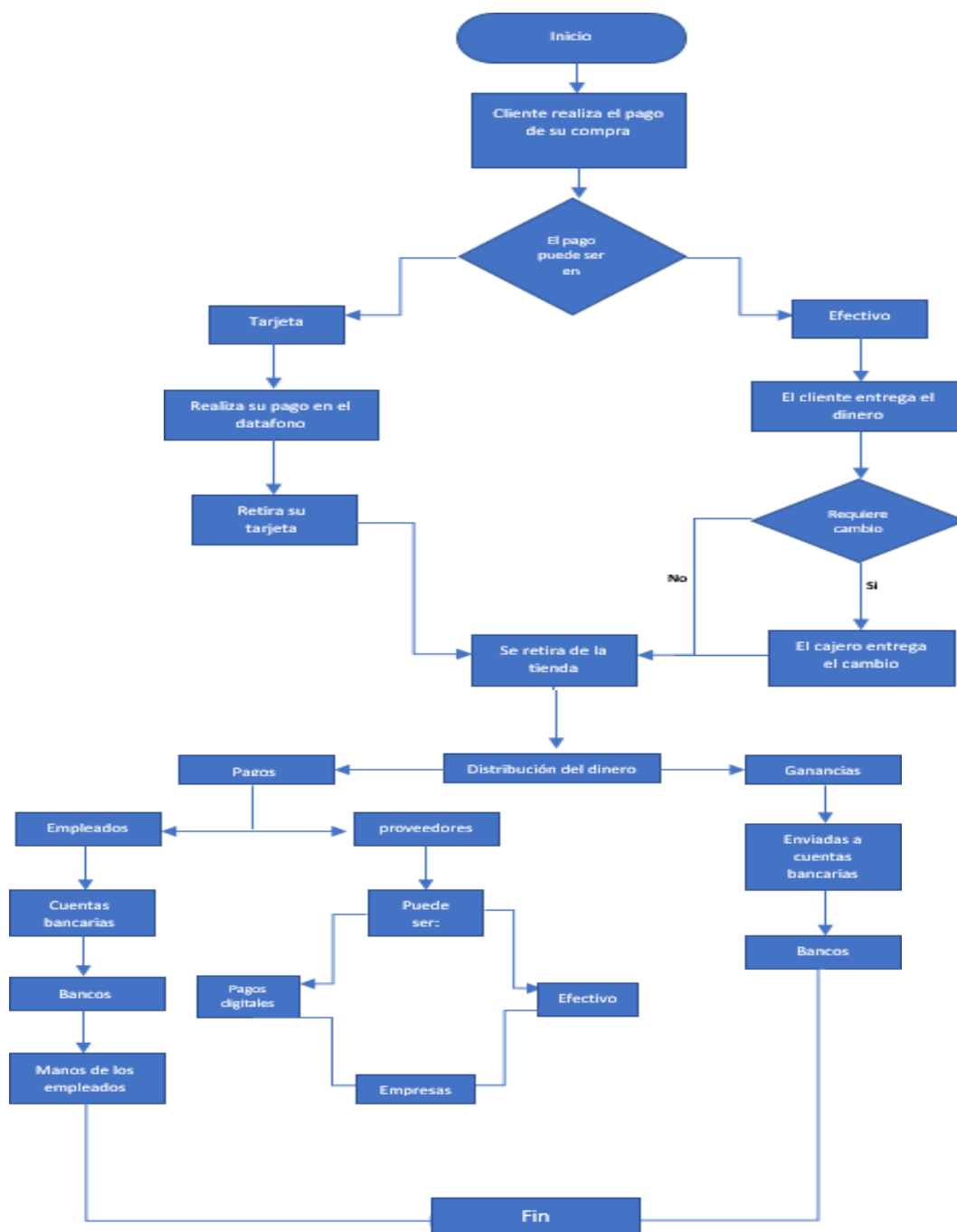
Diagrama que hace referencia al capítulo 4. Identificación de los flujos en Supply Chain.



Nota. Elaboración Propia.

Anexo C. Diagrama de Flujo de Efectivo

Diagrama que hace referencia al capítulo 4. Identificación de los flujos en Supply Chain.



Nota. Elaboración Propia.

Anexo D. Instrumento de Consultas Gestión de Aprovisionamiento de Tienda el Paisa.

Tabla que hace referencia al capítulo 10. El aprovisionamiento en la empresa.

Gestión de aprovisionamiento	
1. ¿A qué actividad mercantil se dedica la tienda paisa?	Venta de Hot Dogs.
2. ¿Quién es la persona encargada de compras y aprovisionamiento?	La administradora.
3. ¿Lleva un control de la calidad de los productos que ingresan a la tienda para ser adquiridos por el consumidor?	Sí, siempre reviso muy detalladamente. Por ejemplo en el pan se revisa su color, que no esté duro y que no presente moho.
4. ¿Controla los productos que van saliendo?	No, rara vez.
5. ¿Utiliza algún método que le permita conocer qué cantidad solicita en dichas órdenes de compra de aprovisionamiento?	Actualmente no utilizo ningún método específico, se revisa la rotación que tienen los productos, las promociones u ofertas que me brindan los proveedores por medio de los vendedores TAT.
6. ¿Realiza alguna selección de proveedores?	Si
7. ¿Maneja algún indicador que le permita realizar esta selección de proveedor?	Si reviso la atención y el portafolio que me brindan los vendedores TAT de cada proveedor.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

8. ¿Cómo garantiza que un proveedor es el adecuado para la tienda?	Primero se revisa los precios que sean muy asequibles, seguidamente en las visitas de los vendedores TAT, el cumplimiento en las entregas de los pedidos en las fechas y horas adecuadas. Por último en la calidad de sus productos.
9. ¿Para realizar la alianza con los proveedores porque medio lo hace?	Es por medio de los representantes de cada proveedor (vendedores TAT) porque ellos pasan a ofrecer sus productos con el portafolio.
10. ¿Los precios de los productos que maneja cada proveedor son negociables?	No, son precios fijos. A veces tienen ofertas que permiten que salgan un poco más económicas, pero es rara vez.
11. ¿cada cuánto realiza pedidos?	Los vendedores TAT pasan de 2 a 3 días, normalmente a veces realizo o a veces paso.
12. ¿cuándo presenta una rotación muy baja en los productos, pero los proveedores le hacen una oferta y realiza el pedido?	No
13. ¿En el momento de realizar sus pedidos debe de solicitar una cantidad mínima para que se pueda realizar?	si
14. ¿Quién es el encargado del transporte de los pedidos?	Los proveedores.

Propuesta Supply Chain Management empresa “Tienda el Paisa”

15. ¿Los vehículos donde se realiza el transporte de los productos, considera que están adecuados para dicha labor?	Si
16. ¿Cuándo se presentan averías en el momento del transporte, responde el proveedor?	Si
17. ¿Cómo realizan el pago de los pedidos realizados y entregados?	Se realiza pago contra entrega de la mercancía.
18. ¿Cuánto tiempo tardan los proveedores en entregar los pedidos?	1 día
19. ¿cuándo se presenta algún retraso por temas de transporte claramente afecta la tienda por tema de abastecimiento, como maneja esta situación?	Lo manejo siempre por llamada con cada proveedor, contándoles la importancia de entregar en los tiempos estipulados
20. ¿Cuándo no es posible entregar el pedido a la hora acordada, se reprograma una nueva entrega?	No, permito que me lo entreguen el mismo día acordado así sea más tarde. Porque siempre quiero garantizar el buen abastecimiento en la tienda para mis clientes.

Nota. Elaboración propia.

Anexo E. Instrumento Evaluación de Proveedores.

Tabla que hace referencia al capítulo 10. El aprovisionamiento en la empresa.

Datos Encontrados en la Gestión de Aprovisionamiento		
Preguntas para la recolección de datos	Aspectos encontrados	Estrategias
¿Controla los productos que van saliendo?	No, rara vez.	Se propone realizar informes cíclicos que permitan conocer las cantidades existentes en inventario y los costos de esta.
¿Utiliza algún método que le permita conocer la cantidad solicitada en dichas órdenes de compra de aprovisionamiento?	No utiliza ningún método específico, se revisa la rotación que tienen los productos, las promociones u ofertas que me brindan los proveedores por medio de los vendedores TAT.	Los procesos de compra y recepción de mercancía deben ser documentados y revisados, estos deben ser físicamente contados frente al pedido inicial realizado al proveedor, con el fin de evitar entregas erróneas, faltantes en entregas o en su defecto productos obsoletos.
¿Para realizar la alianza con los proveedores porque medio lo hace?	Es por medio de los representantes de cada proveedor (vendedores TAT) porque ellos pasan a ofrecer sus productos con el portafolio.	Como estrategia se propone implementar la utilización de herramientas digitales en los pedidos a proveedores, permitiendo minimizar el tiempo que se toma la solicitud o levantamiento del

		pedido y la espera del mismo.
¿Los precios de los productos que maneja cada proveedor son negociables?	No, son precios fijos. A veces tienen ofertas que permiten que salgan un poco más económicas, pero es rara vez.	Se debe realizar la Gestión de nuevos proveedores que brinden mayores utilidades en los productos suministrados, además de variedad en las ofertas. Por otra parte, teniendo en cuenta la minimización de costos para la empresa, los proveedores que no cobren fletes en la entrega serían los apropiados para la organización, importante a tener en cuenta en la gestión de proveedores.
¿Cuándo se presenta algún retraso por temas de transporte claramente afecta la tienda por tema de abastecimiento, como maneja esta situación?	Lo manejo siempre por llamada con cada proveedor, comentando la importancia de entregar en los tiempos estipulados.	Por otra parte, se propone implementar un sistema de gestión de inventarios que permita sistematizar el inventario, cruzando las cantidades vendidas con la salida de inventario teniendo así la existencia exacta de producto almacenado, también permitirá conocer el valor en pesos del inventario a tiempo real.

Nota. Elaboración propia.