

Propuesta de Supply Chain Management y Logística para la empresa Colanta

Integrantes:

Ruth Alejandra García

Iván Lozano Garzón

Cristian Fernando Amaya

Deicy Yamile Ovalle

Presentado a:

Carlos Fernando Valencia

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística

Opción de Grado

Julio 2022

Tabla de contenido

Introducción	8
Objetivos del trabajo	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos.....	10
Configurar la red de una empresa-Colanta.....	11
Misión.....	11
Visión	12
Organización Administrativa	12
Red de Proveedores Colanta	12
Red de clientes Colanta.....	15
Dimensiones estructurales de la red de valor	16
Tipos de vínculos de procesos y señalarlos en el diagrama de la Red:	17
Enfoque de GSCF	18
Customer Relationship Management (CRM): Administración de las Relaciones con el Cliente.....	18
Proceso de Administración del Servicio al Cliente.....	19
Demand Management: Administración de la Demanda.....	20
Order Fulfillment: Ordenes Perfectas.	21
Administración del flujo de manufactura.....	22
Administración de las relaciones con el proveedor.....	23
Proceso de Administración de Retorno.....	25
Desarrollo y comercialización de productos Product development and marketing.	25
Plan de Mercadeo	27

Proceso de Retorno o logística inversa aplicado al material saliente.....	28
Descripción de los procesos para la Empresa Colanta, según enfoque de APICS-SCOR	29
Plan (planificar) – Plan.....	29
Source (Aprovisionamiento/Adquisición) - Fuente	30
Make (Manufactura/Servicio/Fabricación) – hacer.....	32
Make: Proceso Viable Para Colanta.....	33
Deliver (Distribución) – Entregar	34
Return (Devolución) – Volver.....	35
Enable (Soporte) - Permitir	37
Analizar la posición de Colombia en términos de logística según informe del Banco Mundial	39
Con base en la presentación sobre Logística del entorno del conocimiento de la unidad, y para la Empresa.....	39
Flujo de Información.....	39
Flujo de producción.....	40
Flujo de dinero	41
Con base en el LPI del Banco Mundial, elaborar un cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de: América Latina, de Centroamérica, Norte América, Europa, Asia y uno de África. (El cuadro comparativo debe tener el respectivo análisis de los resultados presentados)	41
Cuadro sinóptico donde se evidencien los elementos fundamentales del documento “Conpes 3547 Política Nacional Logística”	46
Proponer un modelo de gestión de inventarios para una empresa.....	47
The Bullwhip Effect—Exploring Causes and Counter Strategies, en Colanta y sus causas:.....	47
Demand-forecast updating	47

Order batching	48
Price fluctuation	49
Shortage gaming	50
Instrumento de consulta para develar la forma en que Colanta gestiona sus inventarios.	50
Estrategia de gestión de los inventarios para Colanta.....	56
Responder las siguientes preguntas:.....	59
¿Cuáles serían las ventajas para la empresa en tener centralizado el inventario o, por el contrario, tener descentralizado el inventario? ¿Por qué?.....	59
¿En que consideran ustedes que se fundamenta el Pronóstico de la Demanda de la empresa?; si no lo hacer, ¿Cuál es la recomendación del grupo colaborativo?	59
¿Debería la empresa desarrollar un sistema para transferir inventario entre sus almacenes?60	
¿En definitiva, que modelo de gestión de inventarios es más recomendable para la empresa?	61
Proponer un layout para el almacén o centro de distribución de una empresa	62
Propuesta Layout para el almacén o centro de distribución en Colanta.....	62
Situación actual del almacén o centro de distribución.	63
Bodega de despacho y de devoluciones	64
Propuesta de mejora layout, justificando los cambios realizados.	64
Identificar los modos y medios de transporte utilizados por Colanta.....	71
Vehículos de transporte de materia prima.....	71
Vehículos De Los Productos Terminados	71
Estibadores:.....	71
Bandas Transportadoras:.....	72

Motocarros	72
Medio de transportes por procesos	72
Elaborar un mapa conceptual con el tema “TMS” (Transportation Management System) y sus características.....	74
Análisis de transportation management sistema (TMS).....	75
Medio de transporte para el aprovisionamiento de materias primas y distribución del producto terminado de Colanta	76
Enfoque sobre la distribución y medios de transporte Colanta	76
Proponer una Estrategia de Aprovisionamiento para Colanta	78
Aprovisionamiento.....	79
Link: Aplicativo selección de proveedores.	79
Identificar los Beneficios al Implementar Estrategias de DRP y TMS en Colanta	82
Estrategia de distribución intensiva.....	82
Estrategia de asignación selectiva	82
Estrategia de distribución exclusiva	82
Estrategia de distribución de la empresa	82
Estrategia de Refuerzo de Colanta	83
Estrategia exclusiva en Colanta.....	83
Sistemas de transporte en la estrategia de distribución	83
Proceso de distribución de materia prima	84
Responder las siguientes preguntas.....	84
¿Debería la empresa animar a sus clientes a utilizar servicios de embarque directo? ¿Por qué?	84

¿Es el Cross-Docking una estrategia realmente viable para la distribución de productos de la empresa? ¿Por qué?.....	85
¿Qué estrategia de distribución es la más apropiada para los negocios de la empresa?	86
¿Cómo se puede beneficiar la empresa con los cambios en la industria de la distribución?	86
DRP (Distribution Requirements Planning).....	88
Desventajas	89
Ventajas.....	89
Identificar las Megas tendencias en supply chain Management y Logística	90
Mapa conceptual relacionado con el tema “Megatendencias en Supply Chain Management y Logística”	91
Comentario relacionado con los factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas megatendencias, en las empresas colombianas.	92
Conclusiones	93
Bibliografía	97
Anexos	98

Índice de tablas

Tabla 1 proveedores de Primer Nivel Colanta	12
Tabla 2 Proveedores de 2do Nivel	13
Tabla 3 Proveedores de tercer Nivel Colanta	14
Tabla 4 . Clientes de Primer Nivel Colanta	15
Tabla 5 Clientes de Segundo Nivel Colanta	15
Tabla 6 Clientes de tercer Nivel Colanta	16
Tabla 7. Objetivos e indicadores. fuente autoría propia	31
Tabla 8. Indicadores Enalbe.....	37
Tabla 9 Comparativo Colombia - Chile.....	42
Tabla 10. Comparativo Canadá - Alemania.....	44
Tabla 11 Comparativo China - Namibia.....	45
Tabla 12 Canales de distribución.....	48
Tabla 13. Proceso de abastecimiento desde las fincas de la region (proveedores).....	72
Tabla 14. Proceso de abastecimiento desde el resto del país desde otras plantas.....	72
Tabla 15. Proceso de distribución (cliente).....	73

Índice de figuras

Ilustración 1 Red estructural Colanta.....	16
Ilustración 2 Tipos de vínculos Colanta	17
Ilustración 3 Administración de la Demanda Colanta	20
Ilustración 4 Acciones significativas Colanta.....	20
Ilustración 5 Orden perfecta Colanta	21
Ilustración 6 Evaluación de demanda Colanta.....	22
Ilustración 7 Mapa de procesos Colanta	23
Ilustración 8 Administración de las relaciones con el cliente Colanta	24
Ilustración 9 Desarrollo y comercialización de productos Colanta	26
Ilustración 10 Comercialización de productos Colanta	27
Ilustración 11 Plan que es viable para Colanta	30
Ilustración 12 Mapa de Procesos Colanta.....	33
Ilustración 13 Make:: Proceso viable para Colanta	34
Ilustración 14 Tipos de canales de distribución	35
Ilustración 15 Flujo de información.....	39
Ilustración 16 Flujograma de proceso de producción Empresa de lácteos Colanta.....	40
Ilustración 17 Flujo de dinero	41
Ilustración 18 Desempeño logístico de Chile	42
Ilustración 19 Desempeño logístico de Colombia	42
Ilustración 20 Desempeño logístico de Alemania	43
Ilustración 21 Desempeño logístico China	44
Ilustración 22 Conpes 3547 Política Nacional Logística.....	46

Ilustración 23 Resultados pregunta 1 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	51
Ilustración 24 Resultados pregunta 2 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	52
Ilustración 25 Resultados pregunta 3 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	52
Ilustración 26 Resultados pregunta 4 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	52
Ilustración 27 Resultados pregunta 5 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	53
Ilustración 28 Resultados pregunta 6 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	53
Ilustración 29 Resultados pregunta 7 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	54
Ilustración 30 Resultados pregunta 8 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	54
Ilustración 31 Resultados pregunta 9 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	54
Ilustración 32 Resultados pregunta 10 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	55
Ilustración 33 Resultados pregunta 11 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	55
Ilustración 34 Resultados pregunta 12 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	55
Ilustración 36 Resultados pregunta 13 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	56
Ilustración 35 Resultados pregunta 14 Encuesta gestión de inventarios Colanta.....	56
Ilustración 37 Plano del Layout actual.....	63
Ilustración 38 Plano del Layout propuesto, justificando los cambios realizados	65
Ilustración 39. “TMS” (Transportation Management System) y sus características	74
Ilustración 40. Organigrama proceso de abastecimiento Colanta. Fuente Elaboración propia	80
Ilustración 41. Distribution Requirements Planning. Fuente de elaboración Propia.....	88
Ilustración 42. Megatendencias en Supply Chain Management y Logística	91

Introducción

A continuación, se presenta la consolidación del trabajo final del Grupo de trabajo 207115_5 del Diplomado de Profundización Supply Chain Management y Logística O.G. 1602 del 2022, donde se muestran todas las gestiones y los procesos que se presentan en la Cadena de Suministro de una empresa, en este caso, la empresa Colanta, lo cual hemos venido trabajando como equipo a lo largo del curso. Como sabemos, a lo largo del tiempo se conoce la logística empresarial como

La ejecución, planificación y control de todas las actividades relacionadas con la obtención, almacenamiento y traslado de materiales (ya sea desde las materias primas necesarias en las primeras etapas del proceso de producción hasta los productos terminados que van directos al cliente final).
(Nuño, 2017)

Con este proyecto se espera construir una propuesta de Supply Chain Management y Logística para la empresa Colanta, teniendo en cuenta los conocimientos adquiridos en el diplomado.

Por otro lado, identificar oportunidades actuales de mejora en la gestión de la cadena de suministro y logística, aplicar estrategias de gestión de la cadena de suministro en las empresas objeto de estudio para agilizar procesos e investigar las megatendencias que enfrentan las empresas. Sí, salvo reconocer sus ventajas a la hora de aplicarlos en empresas del país para incrementar el éxito logístico.

En conclusión, la empresa fue elegida para este proyecto porque es una empresa agroindustrial enfocada en la producción de alimentos, por lo general su principal empresa insignia, y su mayor potencial radica en la transformación de su principal leche cruda. y todos los procesos que vienen.

La realización de los 10 capítulos demuestra que la empresa Colanta ha realizado un aporte significativo en la optimización de sus procesos logísticos, partiendo del estudio de la distribución de la red de abastecimiento, el método Global Supply Chain Fórum (GSCF) y sus 8 procesos, implementando el método de la empresa bajo APICS-SCOR. Además, se muestran mejoras en el control de inventarios.

Objetivos del trabajo

Objetivo general

Diseñar una propuesta en Supply Chain Management y Logística en la empresa Colanta

Objetivos específicos

Identificar la importancia de la implementación de la cadena de abastecimiento dentro de las Empresas puede ser determinante en el éxito o fracaso de una organización

Realizar una investigación sobre las generalidades de la empresa Colanta. Conocer el tipo de proceso y mercado de la empresa Colanta

Identificar las estrategias de inventarios y distribución que maneja la empresa actualmente.

Configurar la red de una empresa-Colanta

La cooperativa Colanta comenzó a tejer su historia el 19 de abril de 1964, cuando 60 productores lecheros se vincularon con un empujón del Ministerio de Agricultura en la ciudad de Don Matías, en la sierra norte de Antioquia. La Corporación Solidaridad nació el 24 de junio de 1964 en el marco de la conciencia colectiva, de conformidad con la Ley N° 255 de la Sociedad Cooperativa Nacional.

Debido a la extracción de oro, el suelo de la zona no es apto para la agricultura, por lo que la mayoría de los pequeños agricultores no tienen otra opción. Más económico que la producción de leche, 20 litros de tiempo. (4 litros por vaca) Promedio por productor. A partir de la década de los 80, Colanta comenzó a crecer rápidamente, con el tiempo, manifestándose en grandes eventos, y para el 2018 se convirtió en una de las empresas lácteas de mayor venta en Colombia y la marca era muy conocida.

Es una empresa agroindustrial por ser productora de alimentos, suele ser su principal empresa insignia, y su mayor potencial radica en la transformación de su principal ingrediente, la leche. Plantas de procesamiento en toda Colombia, incluyendo la ciudad de Valledupar, donde comercializa sus productos y empaca y procesa leche entera pasteurizada. Leche en polvo permanente. Valledupar, Cesar calle 44 #210-140 Barrido San Martín. La empresa cuenta con una planta de fabricación que nos permite ofrecer productos de calidad y satisfacer las demandas del mercado. pertenecen al área

Misión

Somos una cooperativa líder en el campo de la agroindustria, con estándares internacionales y de alta calidad, con valores y principios para promover el progreso y bienestar de nuestros socios y consumidores, para promover el desarrollo sostenible y construir un mejor país.

Visión

En 2022, continuaremos liderando el procesamiento y comercialización de leche producida en la Colombia rural, y aumentaremos nuestra participación en lácteos, carnes y agricultura, con una perspectiva global para gestionar operaciones sólidas y de largo plazo para la cooperativa y sus asociados, con la generación de energía restante.

Organización Administrativa




Se describe como una organización democrática donde cada socio influye en la toma de decisiones y crea igualdad de oportunidades. La junta general de accionistas es la máxima autoridad y elige al consejo de administración, al consejo de vigilancia ya los auditores. A su vez, la junta directiva designa al gerente general como representante legal de la cooperativa. El Comité de Educación también es designado por la Junta Directiva, que implementa programas que benefician a los afiliados. Junta de Educación del Distrito. Son los elementos técnicos y de enlace entre el comité externo de capacitación y operaciones, ingeniería y administración general.

Red de Proveedores Colanta.

Proveedores primarios




Las materias primas que se suministran para la fabricación de los productos de Colanta.

Tabla 1 proveedores de Primer Nivel Colanta

Primer Nivel	
Productores de leche	Productores de cárnicos
	
Productores agropecuarios	
	







Proveedores secundarios: Son los distribuidores de los proveedores de primernivel que participan directa o indirectamente en la cadena, pero son vitales para la elaboración producción de los bienes y servició

Tabla 2 Proveedores de 2do Nivel

Segundo Nivel	
Transportadores y distribuidores de leche	Transportadores y distribuidores de carnes
	
Transportadores y distribuidores de Agro	
	

Proveedores terciarios: Son los responsables de abastecer los repuestos y demás suministros para el mantenimiento de las plantas de producción, así como bolsas para empacar leche, lácteos y cárnico, también podemos incluir los bancos como proveedores encargados de pagar, nominas, materias primas y demás insumos.

Tabla 3 Proveedores de tercer Nivel Colanta

Tercer Nivel	
Empresas de repuestos y suministros para el mantenimiento	
	
Empresas distribuidoras de plástico y embase	
	
Bancos	
	

Red de clientes Colanta.

Cientes primarios: Son los clientes internos y externos a los cuales se distribuye la mayor parte de los productos producidos por Colanta

Tabla 4 . Clientes de Primer Nivel Colanta

Primer Nivel

Puntos de ventas agroColanta, merColanta y supermercados de cadena



Cientes secundarios: Son los clientes externos que compran los productos a segunda mano, como las tiendas de barrio, minimercados y restaurantes.

Tabla 5 Clientes de Segundo Nivel Colanta

Segundo Nivel

Tiendas de barrio



Minimercados



Restaurantes

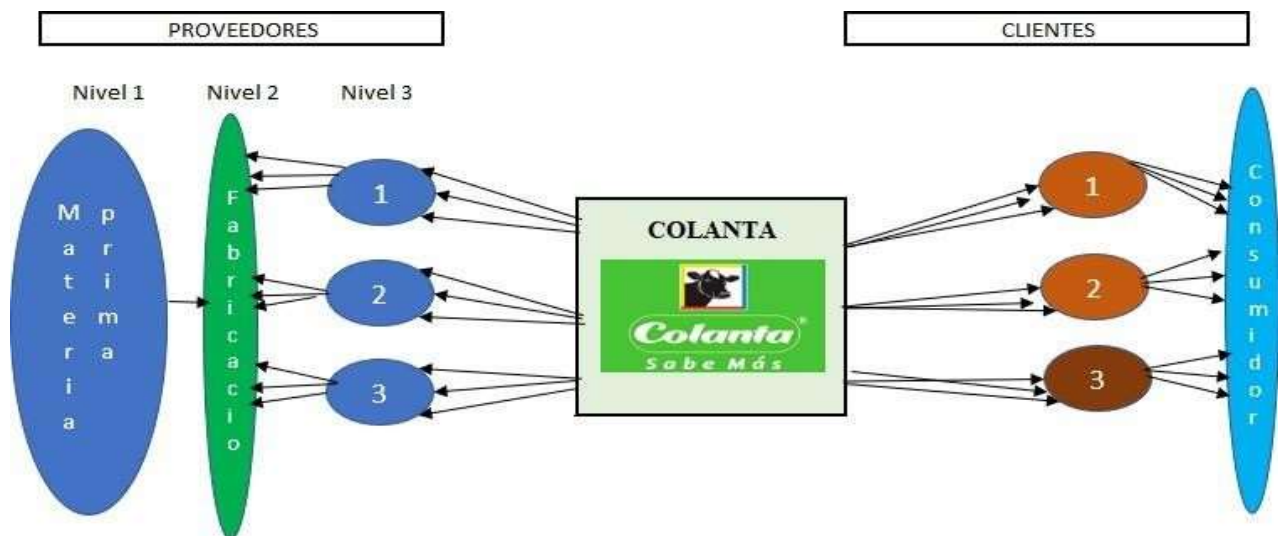


Clientes de terciarios: El consumidor final, que compran los productos en las tiendas de barrios, y minimercado

Tabla 6 Clientes de tercer Nivel Colanta



Ilustración 1 Red estructural Colanta



Dimensiones estructurales de la red de valor

La estructura vertical muestra el número de proveedores o clientes en cada nivel. Una cadena de suministro puede tener una estructura vertical estrecha con pocas empresas en cada nivel o una estructura vertical amplia con muchos proveedores y/o clientes en cada nivel.

Tomemos como ejemplo la cadena productiva de Cooperativa Colanta. Hay 8 proveedores

de 1, 2 y 3 respectivamente, 2 clientes de 1 y 2 clientes externos.

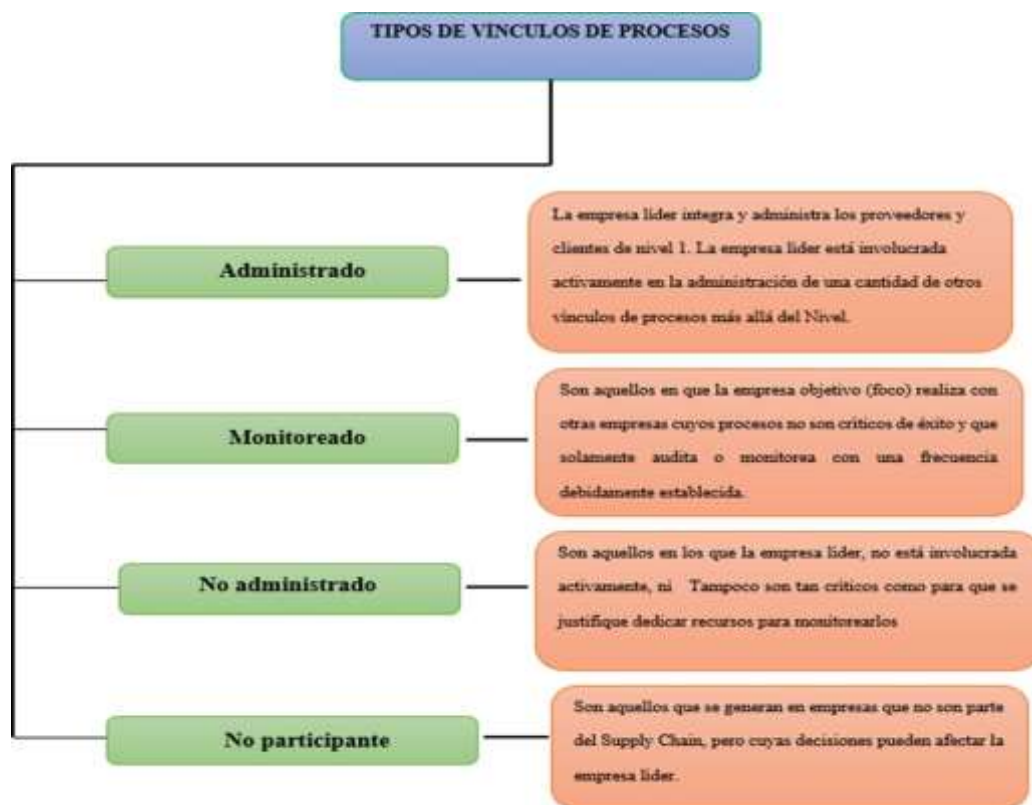
Posición horizontal de la compañía.

La tercera dimensión estructural de una empresa es su posición horizontal direccional en la cadena de suministro, cerca de la fuente original de suministro o cerca del consumidor final, en cualquier lugar o al final de la cadena de suministro.

En este caso, Cooperativa Colanta controla con precisión sus productos y calidad, por lo que su posición horizontal se encuentra en el punto de equilibrio entre proveedor y cliente, lo que permite posicionar el producto en los mercados regionales y nacionales.

Tipos de vínculos de procesos y señalarlos en el diagrama de la Red:

Ilustración 2 Tipos de vínculos Colanta



Enfoque de GSCF

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

La estrategia de administración de las relaciones con el cliente que se aplica con la empresa Colanta productos alimenticios da una gran oportunidad de competencia para las organizaciones, que cada momento va mejorando la relación hacia el cliente, donde es primordial esta característica que se busca con la estrategia, el cual así se brinda una posición de calidad con el producto, donde el objetivo se cumple con eminencia de fidelidad con los artículos, con las estrategias y procedimientos con tecnología en el mercado y el marketing competente.

La gestión de relaciones con los clientes (CRM) se conceptualiza como un conjunto de procedimientos establecidos por una organización con un solo objetivo de la empresa que es acercarse más al cliente, en esta caso tenemos la empresa Colanta donde la organización estudia al cliente por medio de encuestas o por el plan de estudio que opte donde se reflejan las necesidades y el punto de vista por el producto, el cual se utiliza en esta investigación para complementar, la creación de estrategias que se implementaran en la organización la cual es la que permite estar en un nivel alto en el mercado.

Identificar los métodos para clasificar la clientela. El grupo de trabajo seleccionado por la empresa Colanta identifica los métodos que se deben de plasmar para clasificar los clientes y los que sean necesarios para el diseño, mediantereglas o PSA que son los principales criterios para la relación con los clientes

Determinar las reglas para compartir las ventajas obtenidas del proceso de mejorar con los clientes. Para decidir las reglas para compartir las ventajas obtenidas de la interacción de la mejora con los clientes, el grupo de trabajo despeja las opciones para compartir las ventajas resultantes de la mejora del proceso.

Revisar las cuentas en el interior, El grupo audita y disecciona los registros o porciones de registros, determinado a mantener los datos sobre los artículos comprados, los volúmenes, el desarrollo de los registros, la posición en el negocio.

Proceso de Administración del Servicio al Cliente

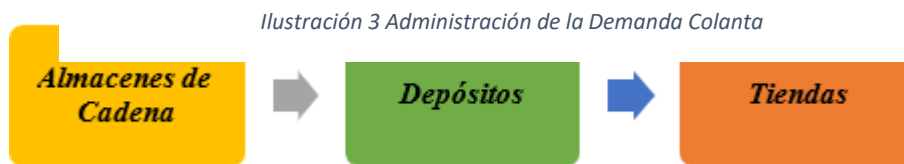
Es fundamental tener vínculos y relaciones con los clientes, ya que con ellos se forman alianzas, convenios de los productos que Colanta vende, los datos suministrados a los diferentes clientes deben ser veras y exactas por ejemplo fechas de entrega de los pedidos realizados por ellos, para esto el área comercial se encarga de tener una buena comunicación con el re de producción y distribución para responder al cliente por sus productos a tiempo.

Medir y evaluar a los clientes por medio de indicadores nos lleva a tener una mejor percepción de ellos, por ende, los resultados obtenidos, nos muestra que tan lejos estamos de logara la satisfacción del cliente, para ellos los productos ofrecidos por Colanta deben ser; De excelente calidad, Precios competitivos en el mercado, Mejora continua en los productos y Sostenibles para mitigar el impacto ambienté.

Para Colanta su más grande objetivo es cumplirles a sus clientes, de tal forma que la empresa pronostica su demanda esto enfocándose en los grupos de clientes que posee:

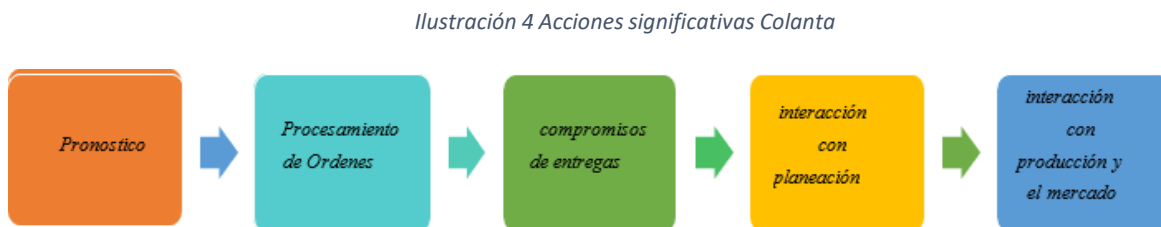
Demand Management: Administración de la Demanda

Para Colanta su más grande objetivo es cumplirles a sus clientes, de tal forma que la empresa pronostica su demanda esto enfocándose en los grupos de clientes que posee:



Por lo tanto, Colanta utilizará diferentes técnicas de pronóstico para controlar la demanda. Colanta es muy consciente de que es importante realizar una investigación de mercado que tenga en cuenta el flujo de información, por lo que prepara los recursos: humanos, técnicos, de transporte y de almacén.

En otras palabras, la función de Colanta en su negocio es identificar y gestionar las necesidades del mercado y sus productos, las cuales se concretarán en determinados momentos como en el breve, mediano o extenso vencimiento. Colanta tiene acciones significativas tales como:



Colanta ha diseñado canales de comunicación muy importantes para captar consumidores y sus peticiones especiales. Colanta tiene formas definidas de mercantilizar sus productos, y los plazos de entrega son importantes.

Order Fulfillment: Ordenes Perfectas.

En Colanta es muy trascendental cumplir con los requisitos de gestión de pedidos. Las empresas que buscan distribuir sus productos o servicios toman en cuenta la cantidad de estas cosas y sobre todo la calidad, determinan cuando y donde se necesita, buscan la satisfacción del cliente sin perder utilidades, así al igualarlo se pensaría que hay un pedido perfecto.

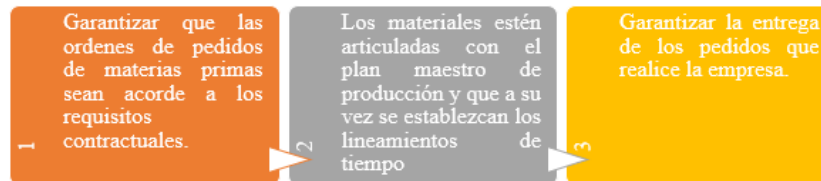
Ilustración 5 Orden perfecta Colanta



La empresa debe asegurar la entrega del pedido, y bajo las condiciones acordadas al inicio, el proceso de producción debe estar en línea con el plan general de producción, ya que el plan está preparado para las necesidades que pueda tener Colanta. Este talante no es el único aspecto de la evaluación perfecta de pedidos, ya que es necesario realizar una

evaluación de la demanda de materias primas y materiales, lo que generará un trabajo conjunto con los proveedores.

Ilustración 6 Evaluación de demanda Colanta



Administración del flujo de manufactura.

Con el fin de incluir el proceso de administración de flujo de manufactura para la empresa Colanta, nos basamos en un plan maestro de producción, donde se establece un plan de materiales y posterior a eso la capacidad requerida. En donde se identifica cantidad de stock disposición y disponibilidad de requerimiento y ordenes de producción, un punto muy importante para este proceso es la transferencia de tecnología y el compromiso con el medio ambiente, para ello Colanta implementa:

Prácticas de producción sostenibles, Saneamiento básico, Buenas prácticas ambientales, Producción y consumo sostenible en el proceso productivo, Menos consumo de agua, Disminución en el consumo de energía.

Con estas actividades podemos decir que Colanta busca innovación, mejora continua y nuevos procesos tecnológico, para la fabricación de sus productos de primera mano con todos los estándares de calidad, que exige el mercado competitivo. Estos métodos ayudan a reconocer la capacidad y los cambios en la tecnología de manufactura que son esenciales para operar el flujo de manufactura, la planificación de este proceso está

ligada con la estrategia corporativa en este caso con la estrategia que pone en marcha Colanta, para cumplir con sus productos.

Ilustración 7 Mapa de procesos Colanta



Administración de las relaciones con el proveedor.

Para incorporar el proceso de administración de las relaciones con el proveedor para la empresa Colanta, se deben hacer acercamientos y vínculos con los diferentes proveedores, creando estrategias que sirvan de soporte para tener un mayor flujo de fabricación, para eso la empresa propone examinar el proceso de administración de la demanda para verificar los requerimientos de los clientes, al mismo tiempo es necesario agrupar los proveedores por segmento, esto quiere decir que se va a categorizar o seleccionar los proveedores, para que trasciendan en el tiempo y sean claves en el proceso de producción de Colanta.

Para poder escoger estos agentes de abastecimiento es necesario implementar un análisis de rendimiento, es decir medir y calificar a estos proveedores según su crecimiento y estabilidad, capacidad tecnológica, la calidad que está ofreciendo, y por supuesto la rentabilidad que le ofrece a la empresa, de ser así este proceso, Colanta debe analizar los siguientes aspectos.

Trazar las métricas de interés empalmando con el proveedor la utilidad para cada una de las partes es decir un gana-gana.

Estudia y analiza cantidades abastecimiento que le ofrece el proveedor.

Establece los productos y servicios que son fundamentales para la empresa.

Analiza costos y calidad para poder tomar diferentes alternativas.

Ilustración 8 Administración de las relaciones con el cliente Colanta



Proceso de Administración de Retorno

También conocido como logística inversa, este es un proceso que incluye la devolución de productos de los clientes. Introdutor:

Producto en mal estado.

Comentarios directos de los clientes.

Sea cual sea el motivo, el proceso es muy sencillo, ya que el día que un cliente recibe un nuevo pedido se utiliza para las devoluciones.

En el caso de devolución, se devuelven a fábrica para su reciclaje. Cuando el producto se devuelve por mal estado, aún debe devolverse a la fábrica para cancelar y reembolsar directamente al cliente a través de logística. Cuando el cliente solicita una devolución, el producto se devolverá a la fábrica y se devolverá al depósito.

Uno de los proyectos más rentables de Colanta es el reciclaje de envases, que reduce en gran medida el impacto ambiental, y de hecho cuenta con su propia planta de reciclaje de dichos envases en México.

La tecnología también es parte del proceso, ya que la implementación del software llamado Numetrix/3 mejora las promociones especiales, emparejando los picos de demanda con los picos de devolución de bolsas o cajas, reduciendo la necesidad de producir más envases para satisfacer la nueva demanda.

Desarrollo y comercialización de productos Product development and marketing.

En la economía social Colanta es un gran ejemplo de tenacidad y esfuerzo en conjunto para llevar al mercado productos de la más alta calidad e innovación a disposición de los colombianos siendo esta una gran empresa que nos orgullece a todo el país.

Para Colanta como principio de su éxito y desarrollo continuo en el proceso de

nuevos productos al mercado para el sustento de sus clientes, aplicando los mejores estándares de calidad de forma rápida y continua incrementando cada vez la participación en la economía láctea, gestionando una actividad sólida y sostenible para la cooperativa con el compromiso que consiste en promover la integridad personal, el trabajo en equipo, el crecimiento conjunto y comercialización del producto en todo un país.

Ilustración 9 Desarrollo y comercialización de productos Colanta



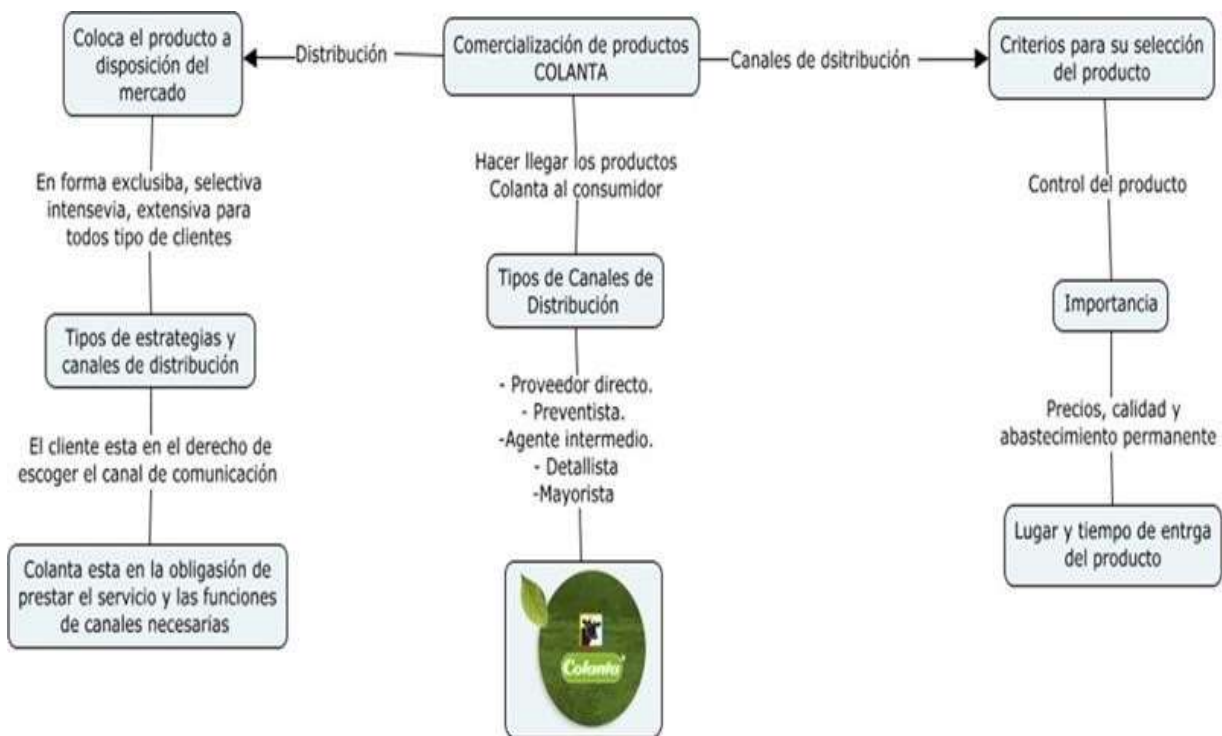
Dentro del desarrollo se mejora la estrategia de mercado ampliando las herramientas de gestión de productos que se extiende a más consumidores que están en la búsqueda de una mejor calidad comprometida de la mano del posicionamiento.

En la economía social Colanta es un gran ejemplo de tenacidad y esfuerzo en conjunto para llevar al mercado productos de la más alta calidad e innovación a disposición de los colombianos siendo esta una gran empresa que nos orgullece a todo el país.

Para Colanta como principio de su éxito y desarrollo continuo en el proceso de nuevos productos al mercado para el sustento de sus clientes, aplicando los mejores

estándares de calidad de forma rápida y continúa incrementando cada vez la participación en la economía láctea, gestionando una actividad sólida y sostenible para la cooperativa con el compromiso que consiste en promover la integridad personal, el trabajo en equipo, el crecimiento conjunto y comercialización del producto en todo un país

Ilustración 10 Comercialización de productos Colanta



Plan de Mercadeo

Dentro del plan Colanta se mantiene una sostenibilidad y se concentran en las necesidades de los consumidores y para ello se implementa un plan de desarrollo y comercialización de los productos en la planificación del área comercial para así lograr alcanzar sus objetivos estratégicos comprendiendo un propósito central el cual es enseñar de modo verídico la información que orienta al cliente entorno a la construcción de mejoras y así obtener resultados positivos que se propone a alcanzar la empresa como lo son las

estrategias de mercado e indicadores de gestión con distintas alternativas que nos acercan a las consecuencias de unos objetivos el cual es llegar a resolver las necesidades y limitaciones dentro del interior de la organización Colanta

Proceso de Retorno o logística inversa aplicado al material saliente.

La logística inversa es aplicable donde la reutilización juega un papel muy importante donde la aplicación del emisor es devolver a su sitio de origen el embalaje de la mercancía consumida para así poderla reutilizar y darle de nuevo un buen aprovechamiento al material.

También llamada logística de retorno aplicada en procesos a empresas dedicadas a la prestación de servicios y producción de alimentos listos para el consumo y que generan residuos sólidos de tipo orgánico e inorgánico, estos residuos deben ser recolectados y así lograr un buen control de los impactos medioambientales y el uso eficiente de los recursos a través de las buenas prácticas creando un valor ecológico y económico, sujetos a la innovación el interés sobre el aprovechamiento del retorno y aplicando el sistema de las 6 R

Re manufactura	Reutilización
Rediseño	Reventa
Reciclaje	Reparación

Descripción de los procesos para la Empresa Colanta, según enfoque de APICS-SCOR

Plan (Planificar) – Plan

En el interior de las compañías la gestión de la productividad es un mecanismo clave que influye a la administración espontánea en los resultados de la organización. En esta dirección, se trata de una distribución fundamental que caracteriza en general los logros de la empresa.

Es primordial que el director de preparación de Producción de la Empresa cuente con las habilidades e información esencial para utilizar cada uno de los nuevos dispositivos mecánicos que ofrece el mercado y ajustarlos al diseño de la empresa. Una idea de productividad de secuencia convincente debe incorporar una progresión de puntos de vista importantes

La herramienta para mejorar todos los procesos de producción que utiliza para alcanzar las metas superiores es el plan móvil de producción. Los tipos de planes que existen son.

sP1 Planificar la cadena de suministros

sP2 Planificar el abastecimiento

sP3 Planificar la fabricación

sP4 Planificar de suministrar

sP5 Planificar la transformación

El procedimiento de planificación en general de cualquier Empresa, cada uno de los factores importantes debe ser evaluado para Colanta, es significativo evaluar los materiales para la fabricación de sus productos, importante para calcular la demanda para producir al cliente

Ilustración 11 Plan que es viable para Colanta



Es una parte fundamental para cumplir los objetivos en el entorno de prevención de la asociación y multiplicar la competitividad en la organización Colanta. Es importante, incrementar su habilidad, ya que en el caso evaluativo no se haga con precisión, podría ocasionar sobrecargas o deficiencias.

Source (Aprovisionamiento/Adquisición) - Fuente

Se refiere a Pedidos de Proveedores. Colanta en el espacio de abastecimiento de sus insumos se realiza a través del departamento de compras, a través del almacenista quien se encarga de manejar la gestión de paradas, en el primer nivel del proceso productivo insumos, estos insumos son solicitados en la fecha especificada al final de cada mes, la gestión del almacén El empleado y el supervisor coordinan la producción, cuántos

productos se producirán en el próximo mes, y luego el administrador hace el pedido al comprador, y el comprador es responsable de contactar al proveedor para el suministro directo negociación.

Tabla 7. Objetivos e indicadores. fuente autoría propia

Objetivos e Indicadores				
Objetivos	Nombre Del Indicador	Tipo - Formula - Meta	Frecuencia De Análisis	Estrategias
Controlar la calidad de los pedidos generados por el área de compra	Calidad de los pedidos generados	Tipo cuantitativo $\frac{\text{Pedidos generados sin problemas}}{\text{total de pedidos}} \times 100$ Meta: 90%	Trimestral	✓ Revisión de los pedidos ✓ Evaluación de la calidad y tiempo de entrega
Controlar el crecimiento en las compras	Volumen de compra	Tipo Cuantitativo $\frac{\text{Valor de la compra}}{\text{total de ventas}} \times 100$ Meta: 95%	Semanal	✓ Utilización adecuada de la materia prima ✓ Revisión de inventarios

Como plan de acción, Colanta toma decisiones de compra a través de 4 indicadores básicos, que son: Precio Calidad Plazos de Pago Plazos de Entrega y Precio Manejo, etc.

Algunos productos, especialmente los importados, no se consideran por su especial naturaleza o destino, se deben especificar detalladamente conceptos como seguro, tributación, recibo, etc., y la terminología también juega un papel importante. El tiempo de entrega es otro factor importante a considerar para no destruir el inventario o, peor aún, detener el proceso de producción o el servicio. Curiosamente, el tiempo de entrega es lo

más corto posible para utilizar una cartera de pedidos más pequeña y una financiación menos comprometida. También se requiere que el término sea confiable.

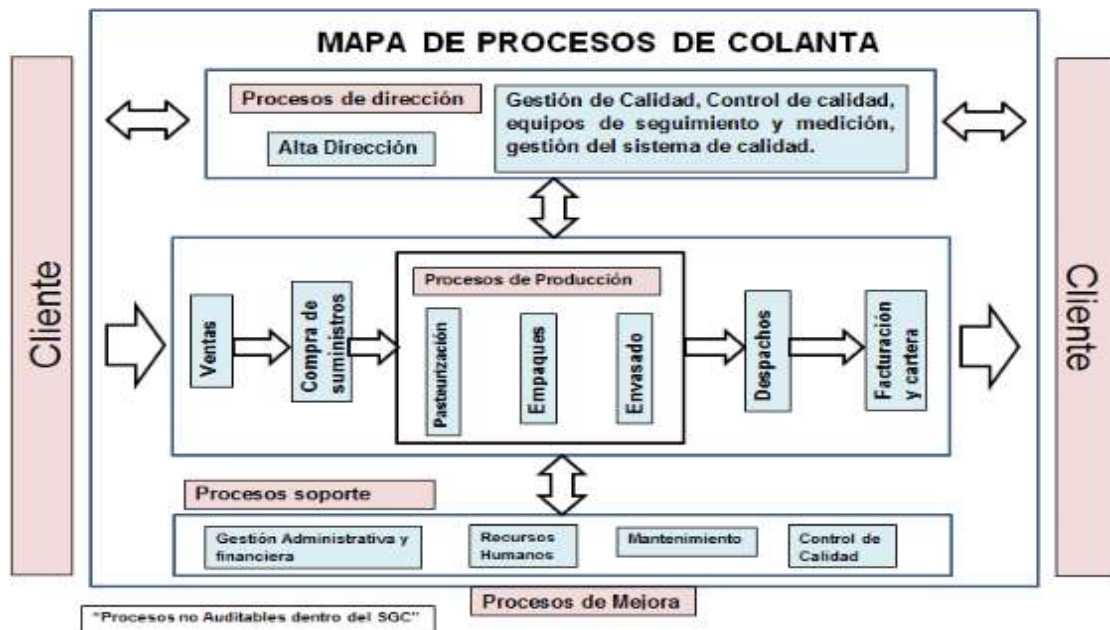
Make (Manufactura/Servicio/Fabricación) – hacer

Se inicia un procedimiento el cual se basa con los objetivos de la empresa “Colanta” las estrategias que se realizan son de la gestión de la demanda resultante, el cual está dirigida en satisfacer a los clientes, donde se implementan estrategias según la capacidad de productos e inventario de la cadena de suministro. (Economipedia, 2021)

Se efectúa un control en el procedimiento de la producción, en esta empresa Colanta S.A se hace un minucioso control con este proceso, de inicio del procedimiento con el agua, hasta finalizar el producto, donde se toman varias muestras de los productos del proceso de cada estación o fase en elaboración del producto final, para un mayor complemento en el proceso de calidad del artículo y para detectar defectos o contaminación de la producción de cada artículo. (Economipedia, 2021)

Colanta impone un sistema productivo de justo a tiempo para la eliminación de actividades que interfieran o no sean complementarias en la producción de la empresa, el cual se descartaran los tiempos muertos y los gastos que perjudiquen la empresa, donde podemos apreciar en el siguiente cuadro las siguientes actividades.

Ilustración 12 Mapa de Procesos Colanta



En este sentido, los ejercicios que no contribuyen a satisfacer las necesidades del cliente se pueden eliminar sin afectar la utilidad del artículo o administración y diferentes ejercicios que agreguen un incentivo para la organización o potencialmente para el cliente se seguirán creando y mejorando para lograr grandes logros. Se establecerá un programa exhaustivo de apoyo y seguimiento elaborado por las máquinas para garantizar la productividad en su actividad y que de esta manera sea factible disminuir menos la probabilidad de que esté abajo o cometa errores en la línea de creación, de manera similar. En este sentido, se considerarán las marcas del proceso de mantenimiento y se realizarán modificaciones. Documentos para asegurar que se alcance el objetivo propuesto. (Colanta, 2016)

Make: Proceso Viable Para Colanta

s.M 1.1 Programar actividades de producción

s.M 1.2 Material temático

s.M 1.3 Producir y prueba

s.M 1.4 Paquete

s.M 1.5 Producto escénico

s.M 1.6 Liberar producto a entregar

s.M 1.7 Depósito de basura

Ilustración 13 Make: Proceso viable para Colanta

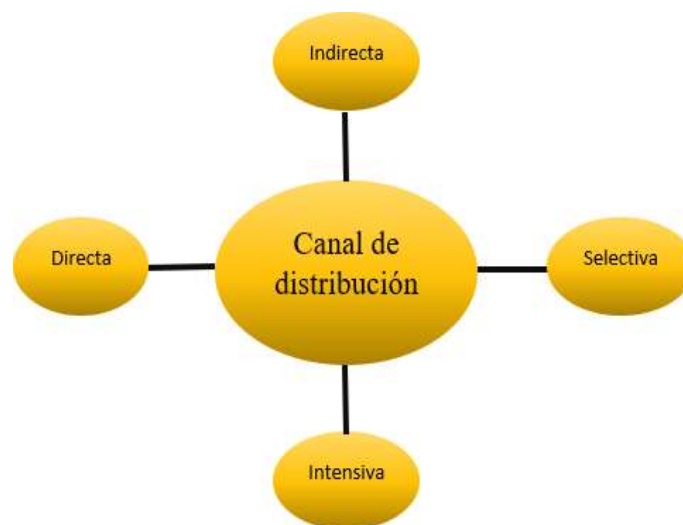


Deliver (Distribución) – Entregar

Para la compañía Colanta, es vital y de suma importancia transformar la cadena de suministros es por eso que actualmente cuenta con 16 plantas de acopio y transformación, una de ellas es la planta más grande y moderna de pulverización de leche y suero del país, y una de las más grandes de Latinoamérica (Semana, 2020), convirtiendo a Colanta, en una de las empresas productoras y comercializadora de lácteos y cárnicos más grande de país,

es por eso que la empresa se enfoca en varios factores como lo son requisitos de los clientes, cumplimiento de los pedidos, creación y mantenimiento de los productos. Una buena gestión en la distribución de los pedidos de Colanta contiene una articulación con los clientes, para ello la empresa cuenta con cuatro canales de distribución que complacen y satisfacen al cliente.

Ilustración 14 Tipos de canales de distribución



Return (Devolución) – Volver

Colanta, para mejorar la competitividad y responsabilidad social de las empresas, desarrolla estrategias para implementar herramientas de logística inversa o de retorno para gestionar adecuadamente los residuos sólidos y otros procesos para obtener permisos para identificar y gestionar su disposición final; e incluye herramientas en el sistema logístico Colanta. Es importante que las empresas definan la logística, identifiquen oportunidades entre socios, proveedores, clientes y encuentren formas nuevas e innovadoras para resolver cualquier problema relacionado con la logística, involucrar a todas las partes interesadas,

hacer que el proceso sea eficiente significa tener logística y procesamiento, logística inversa o antigua, por ejemplo, rediseño de empaques, eliminación de desechos, daños materiales, materiales reutilizables, garantías, etc.

Es importante para Colanta monitorear, controlar y planificar las devoluciones de sus productos, pero siempre dando prioridad a la conservación de los clientes y sus compras de productos, para mantener un buen seguimiento se hará un seguimiento en tres niveles:

Nivel 1: Retorno

Colanta realizará cambios y aceptará devoluciones de productos y/o servicios de acuerdo con las especificaciones de garantía y condiciones legales proporcionadas por el fabricante.

Esto le permite:

Detectar defectos de calidad y cantidad del producto utilizando los estándares o pautas de devolución disponibles.

Le permite agilizar la producción e implementar estrategias de innovación para los productos entregados a los clientes.

Colanta maneja dos líneas de retorno:

Devoluciones por Compra: Cuando una empresa devuelve materiales o materiales comprados a un proveedor, puede ser por insatisfacción con la calidad, apariencia, etc.

Devoluciones por venta: Ocurre cuando un consumidor devuelve un producto que ha comprado en un negocio o cuando no está satisfecho con la calidad, color, apariencia, etc.

Nivel 2: Devolución de producto defectuoso

Las transacciones de compra y venta sólo serán reembolsadas en los dos casos siguientes:

Si el producto tiene algún defecto.

En el caso de una compra o venta a distancia, en este caso los consumidores tenemos 14 días para recibir o desistir de la compra o venta.

Tenga en cuenta que Colanta no es reembolsable, por lo que se devolverá en especie, mismo producto o producto diferente, si supera el coste para los clientes, nuevos pedidos en la venta anterior.

Nivel 3: MRO Frase

Abreviatura inglesa (mantenimiento, reparación y operación). En este punto, las devoluciones o bien irán al almacén donde están instaladas o se trasladarán al área de MRO donde se destinarán de forma indefinida, ya sea para embalaje o recuperación de contenido, destrucción de producto o mantenimiento.

Enable (Soporte) - Permitir

Se refiere a asuntos relacionados con aspectos de la gestión de la cadena de suministro. Incluye procesos relacionados con la gestión de la información, la gestión de riesgos y el cumplimiento.

Tabla 8. Indicadores Enalbe

Objetivos e Indicadores				
Objetivos	Nombre Del Indicador	Tipo - Formula – Meta	Frecuencia De Análisis	Estrategias
Contar con el personal requerido	Rotación de personal		Diario (Cada	✓ Controlar con cuota mínima requerida de

para alcanzar la meta de producción en cada turno de trabajo	$\frac{\text{Número total de personal requerido por turno}}{\text{Número total de personal en turno}} \times 100$	Turno de trabajo)	personal standby por turno, con el fin de cubrir personal faltante por motivo de incapacidades, licencias u otros imprevistos
--------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

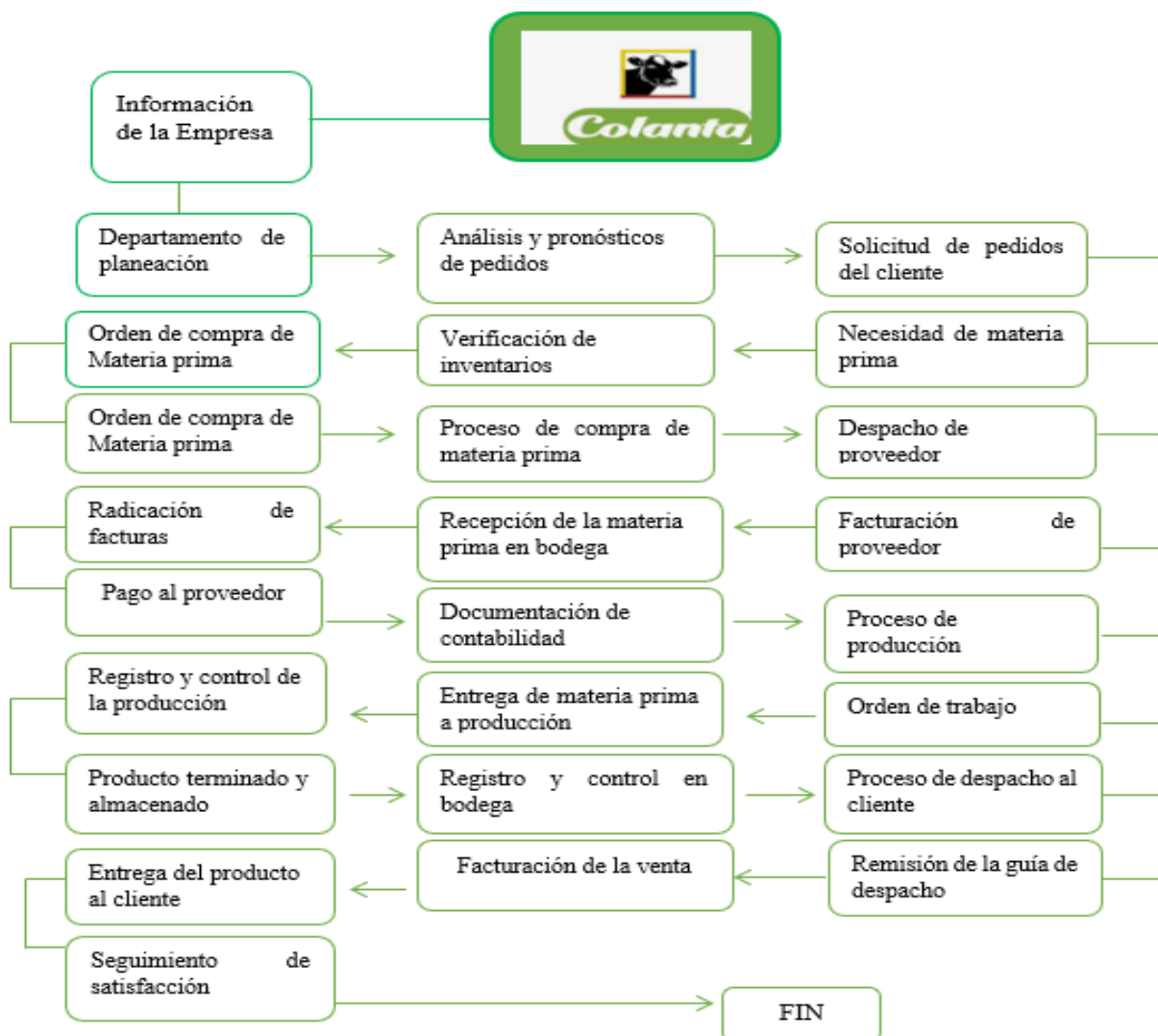
Entre las normas que rigen el procesamiento y envasado de la leche UHT se encuentra la Buena Práctica Zootecnológica de Productos Lácteos N° 616, que establece “reglamento técnico sobre los requisitos para consumo humano que debe cumplir la leche obtenida, procesada, envasada, transportada”, vendidos en el país, de importación o exportación”. En base a esta norma, Colanta cuenta con un departamento de control de calidad encargado de controlar y asegurar el cumplimiento de las normas de su proceso de producción y venta de producto terminado, realizando una serie de muestreos y pruebas durante la recepción de la leche. Procesar y productos terminados para ser vendidos de acuerdo con la norma.

Analizar la posición de Colombia en términos de logística según informe del Banco Mundial

Con base en la presentación sobre Logística del entorno del conocimiento de la unidad, y para la Empresa

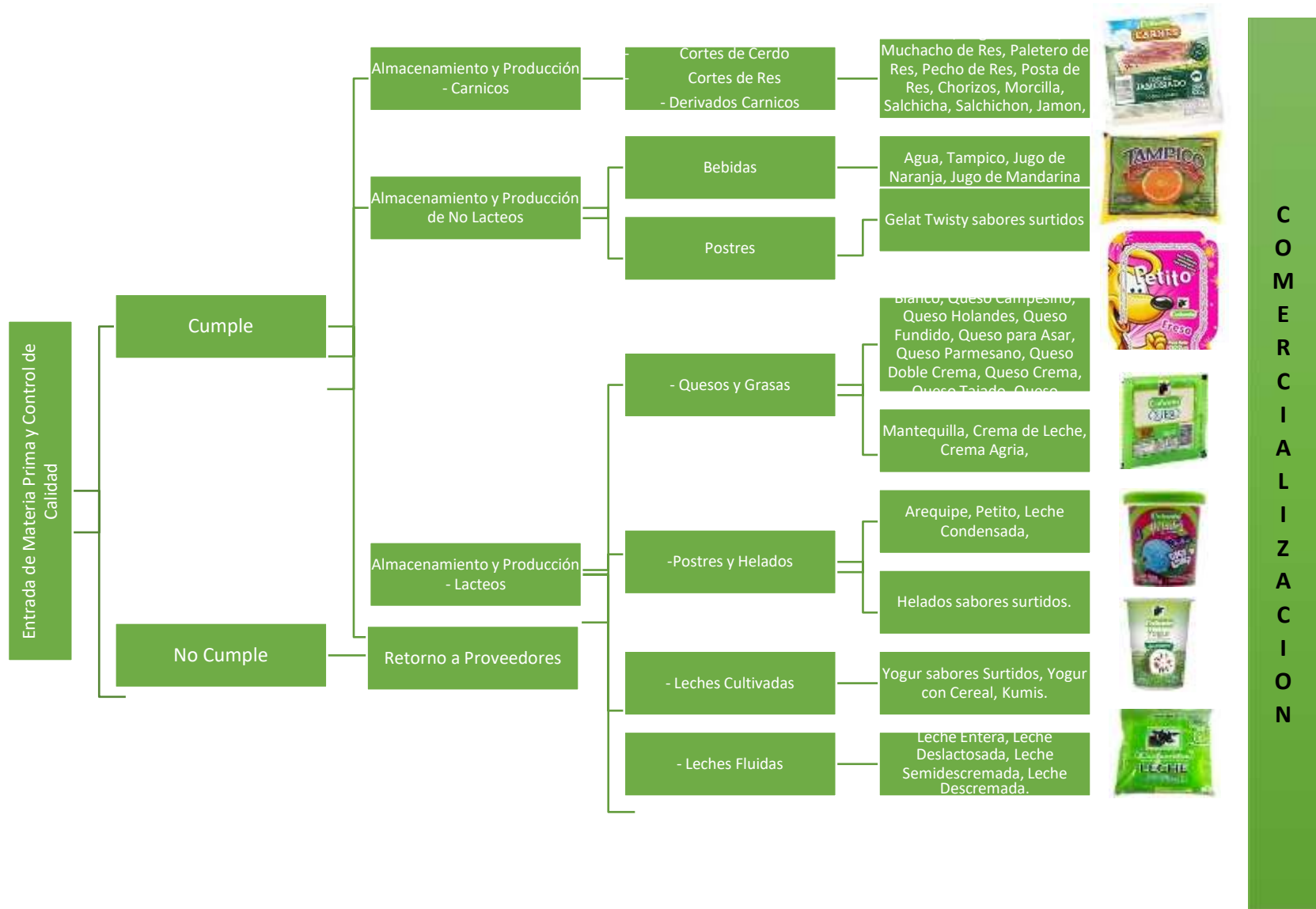
Flujo de Información

Ilustración 15 Flujo de información



Flujo de producción

Ilustración 16 Flujograma de proceso de producción Empresa de lácteos Colanta



Flujo de dinero

Ilustración 17 Flujo de dinero



Con base en el LPI del Banco Mundial, elaborar un cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de: América Latina, de Centroamérica, Norte América, Europa, Asia y uno de África. (El cuadro comparativo debe tener el respectivo análisis de los resultados presentados).

Se realiza un análisis del nivel de desempeño de Colombia con respecto a 6 países de los diferentes continentes.

Ilustración 18 Desempeño logístico de Chile

Pais	año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y seguimiento	Puntualidad
Colombia	2018	58	2.94	?	?	?	?	?	?
				2.61	2.67	3.19	2.87	3.08	3.17

Ilustración 19 Desempeño logístico de Colombia

Pais	año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y seguimiento	Puntualidad
Chile	2018	34	3.32	?	?	?	?	?	?
				3.27	3.21	3.27	3.13	3.20	3.80

Tabla 9 Comparativo Colombia - Chile

Colombia	Chile
<p>En Colombia, la política pública del gobierno establece la legislación y normativa logística del país, así como las vías para mejorar el posicionamiento y desarrollo del país en este importante contexto global, con el consiguiente impacto.</p> <p>Colombia tiene un déficit en su infraestructura vial debido a que no cuenta con las vías necesarias para transportar de manera eficiente y eficiente las mercancías desde cualquier parte del país, teniendo en cuenta los altos costos para la empresa del proceso de transporte dentro de la carretera. Al contrario de otros países con un desarrollo más avanzado, se requieren más trabajadores, aumentando los costos de</p>	<p>“Partiendo de la posición de Chile como uno de los países de mayor competitividad en Latinoamérica por su estructura del sistema logístico, presenta una alta puntuación en el índice de desempeño logístico a nivel mundial “(PEN, 2019)</p> <p>El gobierno ha puesto en marcha medidas para mejorar el desempeño del país y, por lo tanto, el desempeño de las empresas en las que invierte.</p> <p>Su desempeño óptimo está determinado por tres factores principales: precisión (cuantificar la frecuencia de los envíos con base en tiempos de entrega determinados), aduanas (cuantificar la eficiencia y nivel de gestión de las fronteras del país hacia puertos marítimos, aéreos y secos) y</p>

distribución de la empresa y los costos directos de exportación.

Por otro lado, los tiempos de tránsito elevados, que representan costos de almacenamiento, manejo y otros para las empresas, a menudo se denominan tiempo de inactividad.

Sin embargo, según el puntaje de desempeño del país, tres factores notables han mejorado en los últimos años: infraestructura, facilidad de transporte y experiencia logística. Esto se refleja en el aumento promedio del Índice de Desempeño Logístico en 2018 a 2,94 en comparación con 2016 de 2,61.

El aumento de estos factores se evidencia en la posición en el Índice de Desempeño Logístico Global durante el año 2016 fue de 94 y en el año 2018 fue de 58.

transporte marítimo internacional (comparar los precios de envío determinados con la competitividad que le da a las empresas del país) y su mejoramiento se refleja en la calidad de la infraestructura y logística, a través de la inversión y fortalecimiento de estas áreas que tienen las cuales intervienen significativamente en la logística de un país.

Chile representa a América Latina y el Caribe gracias a un alto desempeño en cada factor, tal como se define en la segunda ilustración, con un puntaje promedio superior a 3,10. Se destaca su posición en el panorama logístico, según su posición en el Índice de Desempeño Logístico Global durante el año 2016 fue de 46 y en el año 2018 fue de 34.

Ilustración 20 Desempeño logístico de Alemania

Pais	año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y seguimiento	Puntualidad
Alemania	2018	1	4.20	4.09	4.37	3.86	4.31	4.24	4.39
Canadá	2018	20	3.73	3.60	3.75	3.38	3.90	3.81	3.96

Tabla 10. Comparativo Canadá - Alemania

Alemania	Canadá
<p>Es uno de los países líderes en el Europe Logistics Performance Index, con una puntuación media de 4,20 sobre 5, el rendimiento más alto entre los seis indicadores elaborados por el Banco Mundial.</p> <p>El sistema logístico del país ha mejorado continuamente, con un superávit de exportación de más de 15 años, y Alemania se ha posicionado en el mercado mundial como una de las potencias económicas de la Europa continental y la cuarta del mundo, compitiendo con otros países como el Estados Unidos y China.</p> <p>Existe evidencia de que un sólido sector industrial especializado en el desarrollo de tecnologías como maquinaria industrial, fabricación de vehículos, software y hardware, etc., cuenta también con el desarrollo de productos químicos y elementos sintéticos en la industria química. Para este nivel de desempeño en 2018, ocupé el primer lugar entre 160 países.</p>	<p>Canadá es un país geográficamente que indexa directamente los impactos climáticos al mostrar las estaciones, tienen fuertes lazos comerciales con los EE. UU.</p> <p>Como vecino, lo cual es evidente en sus niveles de exportación, EE. UU. Representa setenta- Además de las relaciones comerciales con Alemania, Francia, Reino Unido, Taiwán y Japón, el 5% negocia y opera.</p> <p>Representa un puntaje promedio más alto en comparación con los países de América del Norte.</p> <p>Canadá obtuvo el puntaje más alto con un puntaje de 4 por la facilidad de coordinar el envío a precios competitivos, un factor que afecta en gran medida el tiempo y el costo del envío de mercancías a través del país. Por otro lado, tiene la capacidad de aplicar tecnología de punta para localizar y rastrear mercancías en un entorno logístico.</p>

Ilustración 21 Desempeño logístico China

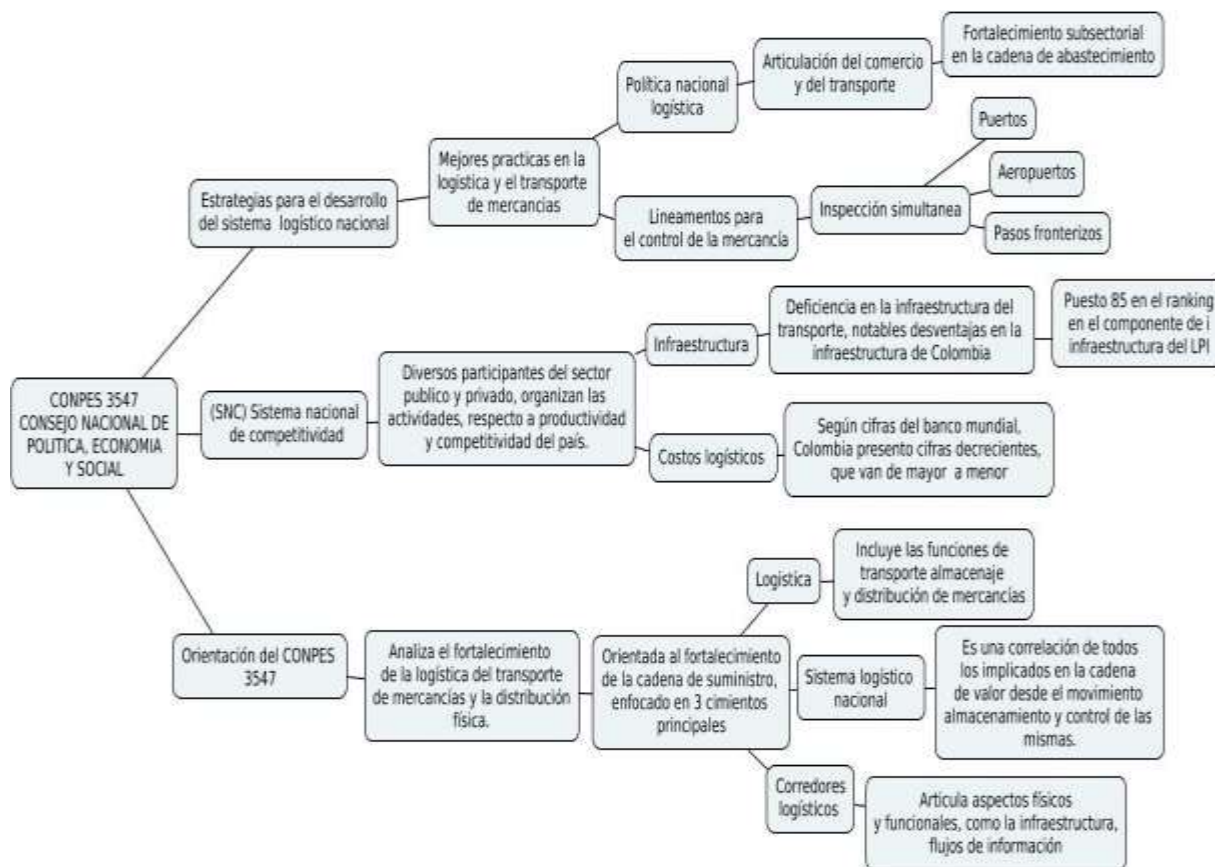
País	año	Rango LPI	Puntuación LPI	aduana	Infraestructura	ENVIOS internacionales	Competencia logística	seguimiento y seguimiento	Puntualidad
China	2018	26	3.61	3.29	3.75	3.54	3.59	3.65	3.84

Tabla 11 Comparativo China - Namibia

China	Namibia
<p>Es bien sabido que China en virtud de su cultura y disciplina se ha posicionado como una de las potencias mundiales y ha dado grandes pasos en desarrollo y logística, en este caso se evalúa el Índice de Desempeño Logístico.</p> <p>La capacidad de construcción de China está por encima del estándar, por lo que sorprende su infraestructura ya que cuenta con unos trescientos cincuenta puertos, aprovechando su ventaja geográfica con las zonas costeras del país, incrementando sus relaciones comerciales con casi toda la mano de obra del mundo y grandes empresas. capacidad de producción a escala, atracción de empresas extranjeras y comercio exterior que representa más del 50% del PIB del país.</p> <p>Para este nivel de desempeño en 2018, ocupé el puesto 26 entre 160 países.</p>	<p>Es un país del continente africano cuya economía se basa en procesos industriales para extraer y procesar minerales para la exportación. A pesar de los problemas sociales que se presentan en el continente, Namibia cuenta con una capacidad portuaria de más de 110 aeropuertos donde existen aeropuertos especializados para operaciones logísticas, es decir, cuentan con un índice de desempeño logístico adecuado para atender los requerimientos de las empresas. Además, la infraestructura vial incluye cerca de 3.000 kilómetros de vías férreas, que permiten transportar minerales desde diferentes regiones del país. El mejor aeropuerto de Namibia es el de Windhoek, que se encuentra cerca de la ciudad de Windhoek, y las mejoras saltan a la vista si recuerdas que más del 15 % de las carreteras aquí están asfaltadas. Según el Informe del Índice de Desempeño Logístico 2016 del Banco Mundial, ocupa el puesto 79.</p>

Cuadro sinóptico donde se evidencien los elementos fundamentales del documento “Conpes 3547 Política Nacional Logística”

Ilustración 22 Conpes 3547 Política Nacional Logística



Proponer un modelo de gestión de inventarios para una empresa

The Bullwhip Effect—Exploring Causes and Counter Strategies, en Colanta y sus causas

Demand-forecast updating

Es de vital importancia una buena planeación en la comercialización que consiste en pronosticar con la mayor exactitud la demanda de un producto es por ello que cuando surge un aumento del consumo de un producto de Colanta por parte de los consumidores finales, el vendedor minorista acomoda su previsión con respecto al incremento de consumo pide a su proveedor en este caso que son los ganaderos un aumento en la cantidad de materia prima que normalmente se pide para satisfacer la demanda de consumo.

En el ámbito de fabricación el pronóstico de producción consiste en predecir eventos futuros asociados al producto o servicio que ofrecemos, la oferta de los productos disminuye en el momento en que el consumo excesivo por el cliente se normalice, Colanta piensa a futuro cuanto va a vender lo que le permite tener una proyección de ventas y si no se pronostica la demanda, atribuye consecuencias negativas por Ejemplo despedir sin previo aviso al personal esto para el área de recursos humanos impacta la capacidad lo que puede conllevar a pérdida de clientes o de participación en el mercado. La cadena de suministro también es tocada ocasiona aumento en el precio de materiales e insumos al no tener definido los pedidos con el proveedor

Este sistema favorece a Colanta en el desarrollo de investigación cuenta con más de 50 marcas a la vista y cerca de 550 referencias que ofrece ofertas cerca de 386.607 toneladas estimadas 1.800 millones de pesos cada año esto hizo que Colanta implementar una medida de

circulación de productos que lo conforman 5 canales: TAT tiendas autónomas actual, institucional diferentes canales.

Tabla 12 Canales de distribución

Canales de distribución		Recorrido	
Canal			
Directo	Fabricante	→ Consumidor	
Corto	Fabricante	→ Detallista	→ Consumidor
Largo	Fabricante	→ Mayorista	→ Detallista → Consumidor
Doble	Fabricante	→ Agente	→ Mayorista → Detallista → Consumidor
	Exclusivo		

Order batching

Dentro del proceso de la logística las necesidades de los clientes se han convertido en nuestra satisfacción, aplicando una red de operación organizacional en procesos de logística por lotes de pedido, aumentando una distribución optima de los productos de la planta, calculando el área de almacenaje de materia prima, cada que vez que se surten los lotes, calculamos áreas por unidad, frecuencia de compra del consumidor. Internamente para cumplir el proceso por lotes de pedido de producción se implementa un estudio de las distintas formas y al almacenamiento de productos a entregar.

Colanta considera que, para calcular un buen almacenamiento de sus productos, dependerá de la coordinación entre los departamentos de producción y ventas, empleando estrategias que implementan los tamaños de los pedidos por lotes según la organización de su cadena de suministro, se implementa en diferentes tipos de grupos y cantidad específicas garantizando buenos estándares de calidad y servicio dentro de los procesos de producción

discontinua, aplicadas para un mejor funcionamiento dentro de los procesos de almacenamiento por grandes grupos o lotes, teniendo cuenta su capacidad, peso y dimensión de los productos.

Factores que determinan el almacenamiento de productos. Order batching.

El procedimiento aplicado por lotes de pedidos suministrado por la empresa Colanta y su combinación de distribución de diferentes productos, tarea realizada para la demanda, implementando los lotes de pedidos para cumplir con las necesidades al momento de su entrega y realización de sus pedidos hasta las manos del consumidor. Una buena planificación en el almacenamiento de productos por lotes deja como resultado, beneficios de tiempo y espacio útil para proveer condiciones favorables y toda la información que se considere necesaria sobre la atención al consumidor y la cantidad de los productos de acuerdo con los factores predominantes en el mercado que ofrece Colanta.

Price fluctuation

La inversión en la fabricación de los productos de calidad Colanta tiene claro que los precios tienen una gran importancia en la cadena de suministros como en el inventario, teniendo en cuenta el manejo en los precios ya que aumentaría las ventas, además Colanta maneja promociones y una línea económica en sus productos para así tener una demanda alta en sus productos, otro punto estratégico con respecto a la fluctuación de precios son los precios de compra los insumos y materia prima son utilizados en la producción.

Colanta tiene una planeación de garantías de porcentajes, descuentos por los proveedores realizando el pago anticipado a los distribuidores ya que clientes y proveedores juegan un papel importante para el incremento en la demanda, para entender este fenómeno se debe analizar desde dos puntos de vista fundamentales; crecimiento del valor del producto y decrecimiento del mismo.

Shortage gaming

Entre las empresas, Colanta no es muy utilizada por el tipo de productos que produce, pero este factor puede identificarse en el caso de escasez de mercado como una oportunidad para que las empresas utilicen sus grandes inventarios como una oportunidad para aumentar las ofertas y generar rentabilidad en el mercado. La competencia tiene mayores ganancias. El manejo adecuado de los insumos y recursos de una empresa es fundamental para mejorar los procesos y ayudarnos a tener más posibilidades de lograr una mayor producción y mejores precios, contribuyendo así a incrementar las ventas y utilidades de la empresa.

Colanta cuenta con uno de los stocks de materia prima más notorios, ya que su principal materia prima es la leche producida por los proveedores del campo, considerando que la demanda de leche se da en función del tiempo, ya que en verano la leche es escasa y en invierno la produce la famosa producción de enlechada, por lo que a veces hay escasez de Colanta, lo que suele ocurrir a principios de año. La empresa Colanta como estrategia para hacer frente a los momentos de escasez de leche, no deshidrata la leche, convirtiéndola en polvo, sino que la procesa en los productos lácteos que más se necesitan, ya que la leche en polvo generalmente se mantiene alta en stock, ya que el almacenamiento puede seguir madurando. Un año, esto es lo más importante para la empresa producir lechada Colanta cuando llega el invierno, para no perder clientes.

Instrumento de consulta para develar la forma en que Colanta gestiona sus inventarios

Todo esto se logra mediante la reducción de los niveles de inventario. Sobre todo, reducir los costos de manipulación y almacenamiento, optimizar el espacio y mejorar la trazabilidad de la capacidad del producto, sin comprometer la productividad, cumpliendo con los requisitos del cliente.

Es por eso que las empresas ahora a menudo diseñan métodos y estrategias con la ayuda de nuevas tecnologías que pueden administrar inventarios futuros según sea necesario. Promover la comunicación entre proveedores internos y externos y clientes en tiempo real. En Colanta realizamos un relevamiento del estado del inventario, identificamos áreas de mejora, mejoramos la rentabilidad, productividad, control de inventario y propusimos nuevas estrategias para evitar congestiones, demoras o altos costos de almacenamiento.

La encuesta se aplica a 14 personas que parecen estar trabajando en el campo de la gestión de almacenes, y los resultados obtenidos de esta encuesta son falsos, pero nos da una idea de cómo establecer y desarrollar un proceso único que puede hacer. Este estudio requiere un análisis para determinar cómo se puede evaluar completamente este desarrollo desde varios lugares en la intervención del inventario. *Ver anexos.*

Enlace de instrumento: <https://forms.gle/NU16unmn7ZnvzO5SA>

A continuación, me arrojo como resultado del instrumento los siguientes datos.

Ilustración 23 Resultados pregunta 1 Encuesta gestión de inventarios Colanta

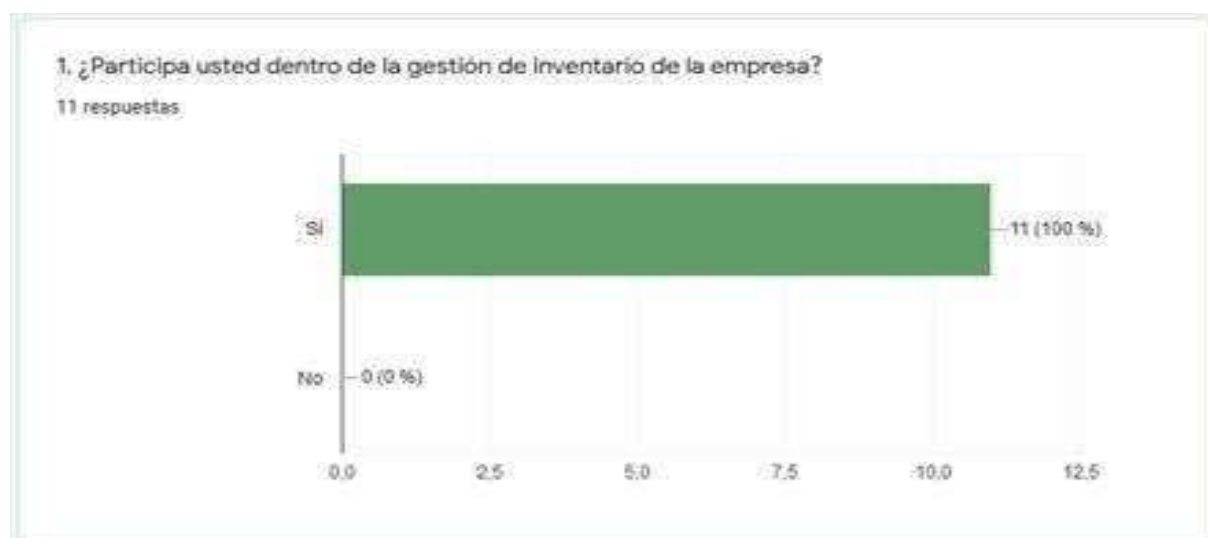


Ilustración 24 Resultados pregunta 2 Encuesta gestión de inventarios Colanta

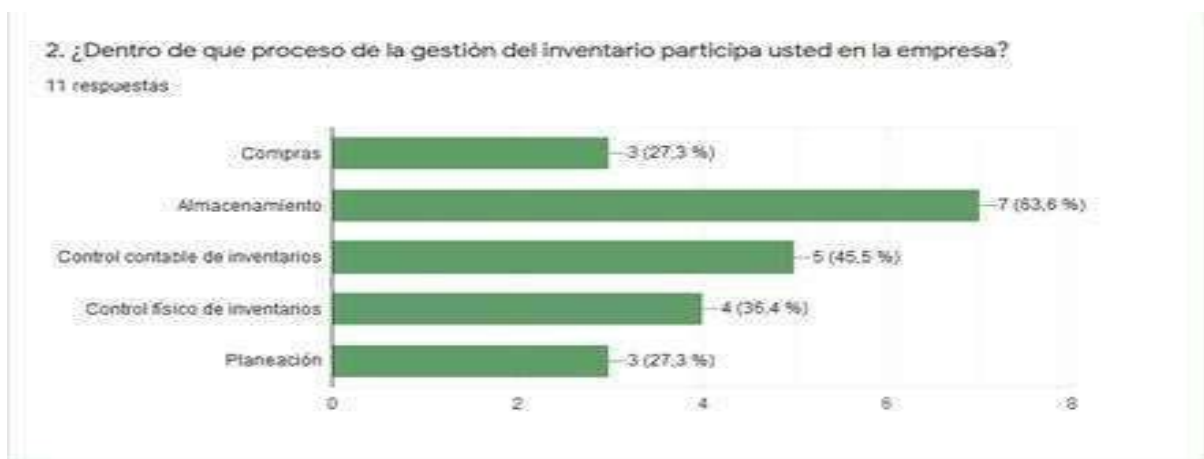


Ilustración 25 Resultados pregunta 3 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

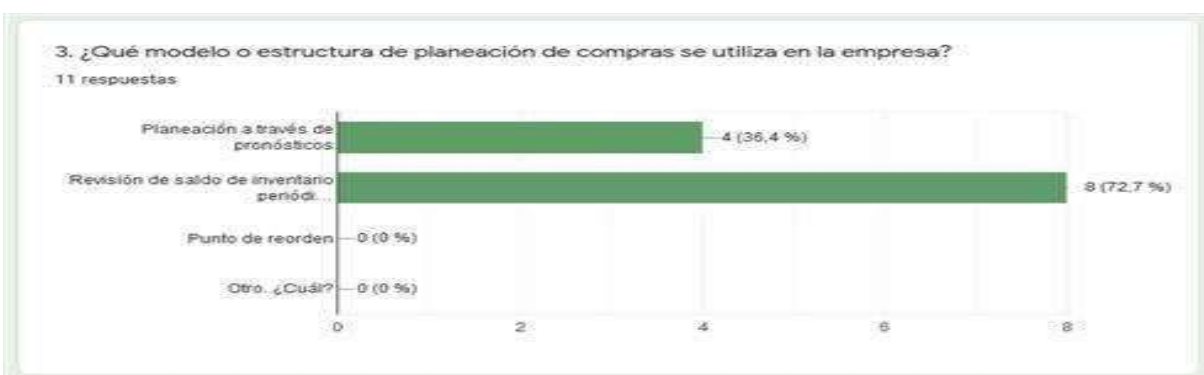


Ilustración 26 Resultados pregunta 4 Encuesta gestión de inventarios Colanta

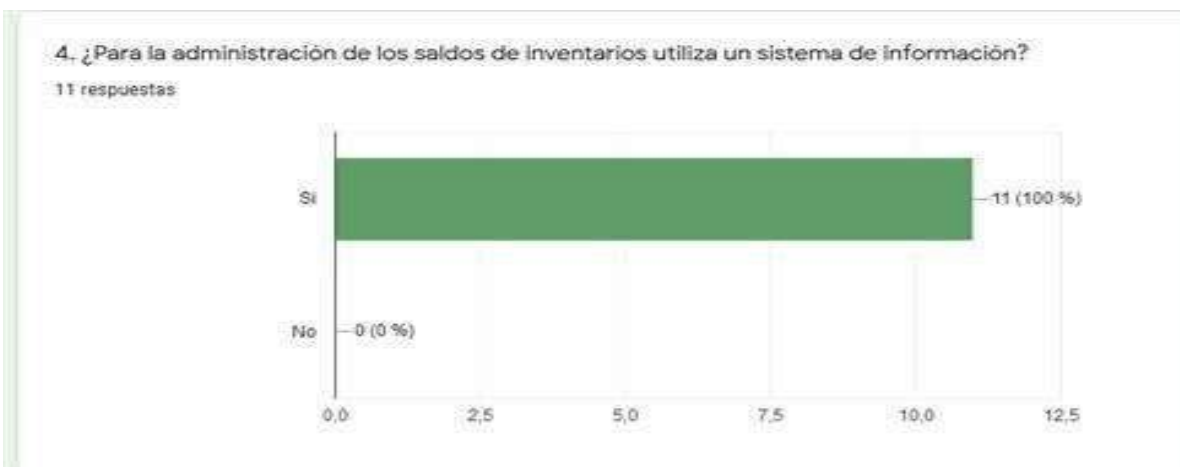


Ilustración 27 Resultados pregunta 5 Encuesta gestión de inventarios Colanta

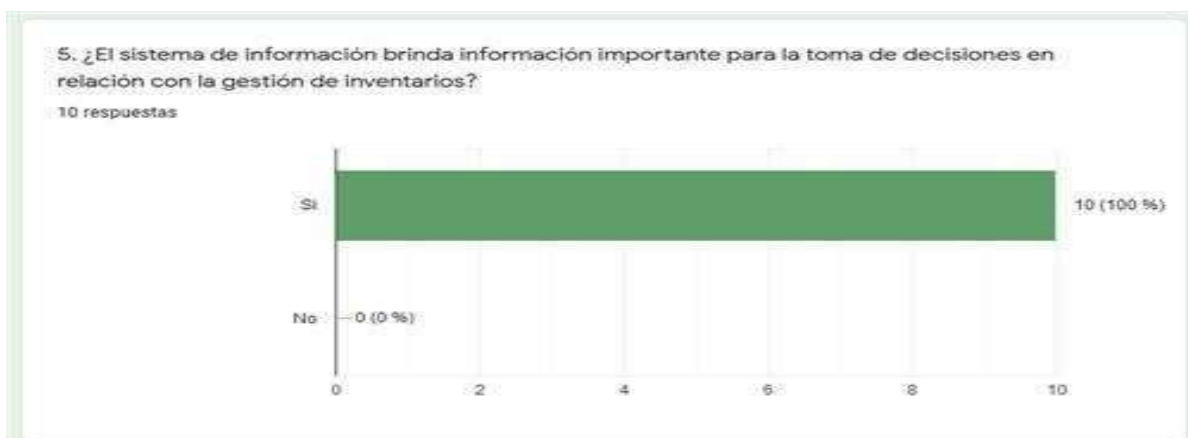


Ilustración 28 Resultados pregunta 6 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

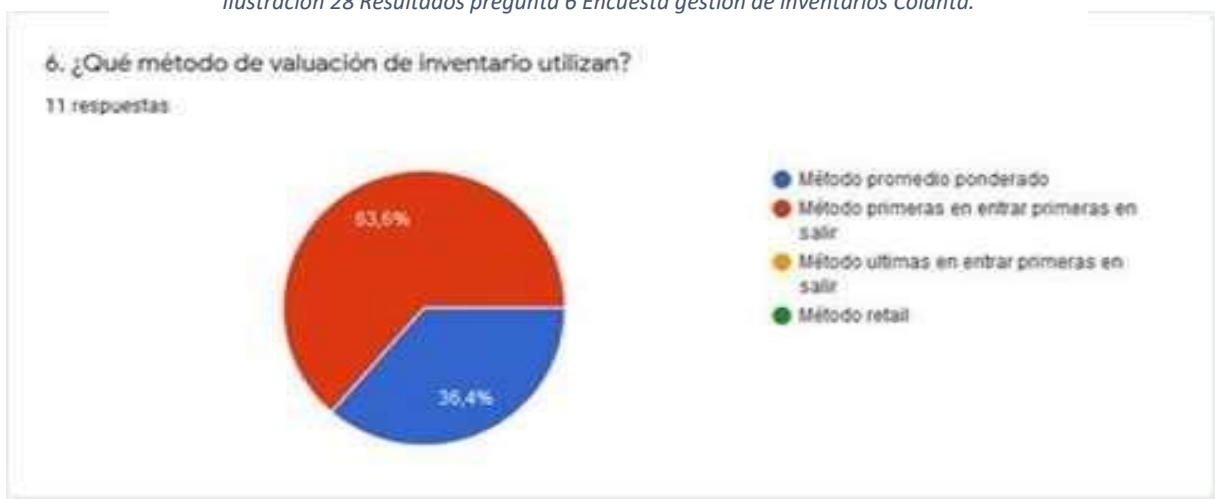


Ilustración 29 Resultados pregunta 7 Encuesta gestión de inventarios Colanta.



Ilustración 30 Resultados pregunta 8 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

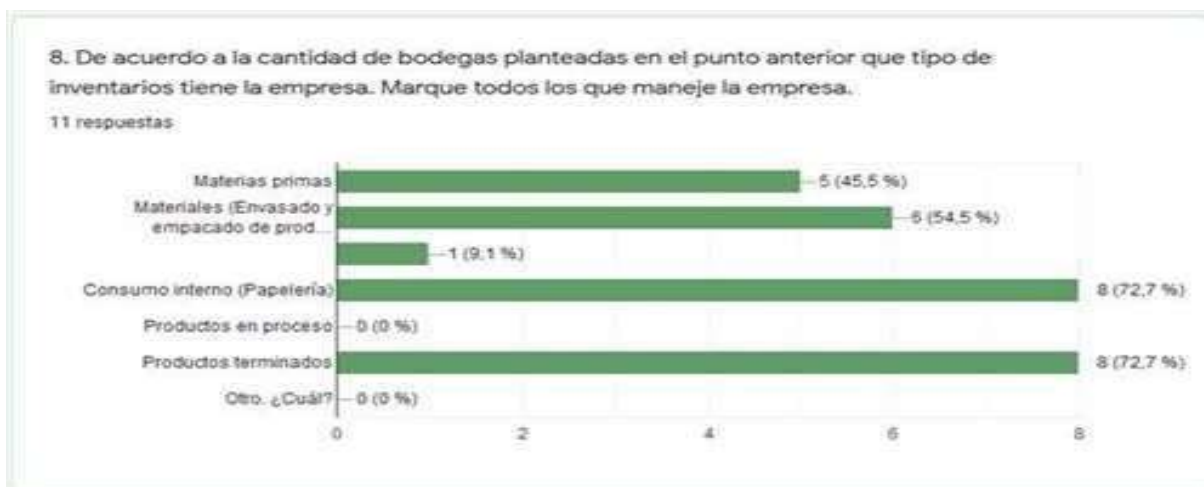


Ilustración 31 Resultados pregunta 9 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

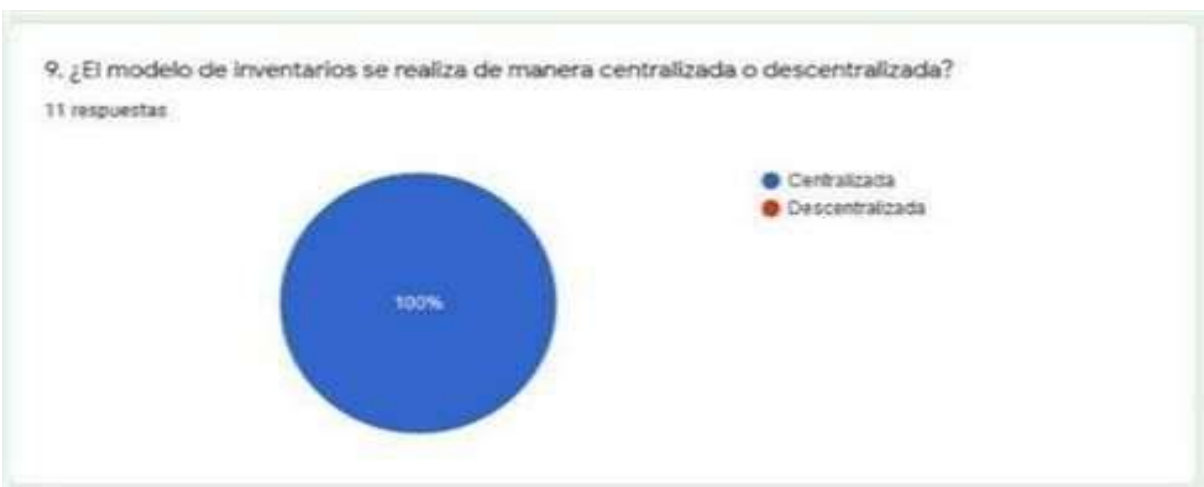


Ilustración 32 Resultados pregunta 10 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

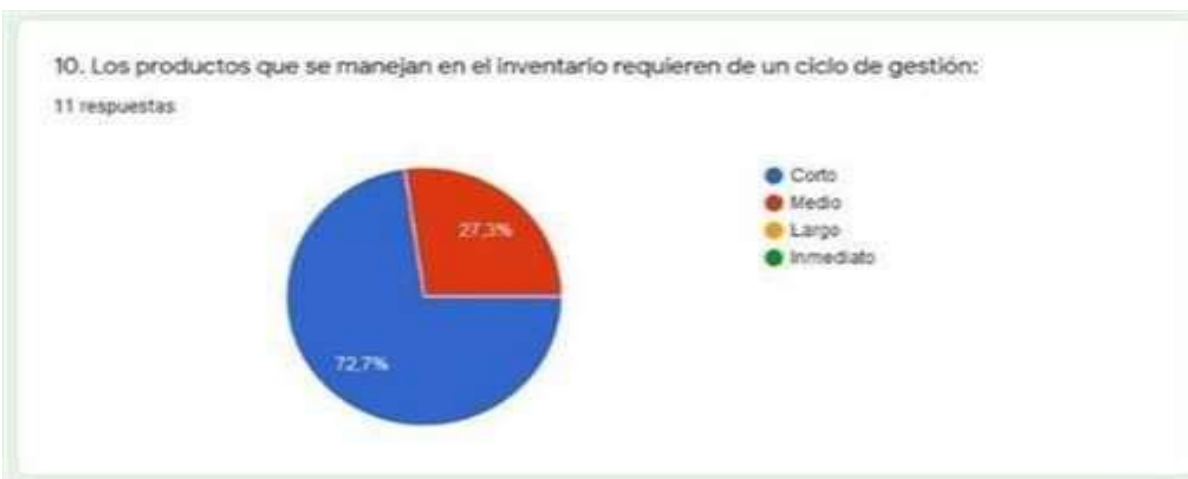


Ilustración 33 Resultados pregunta 11 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

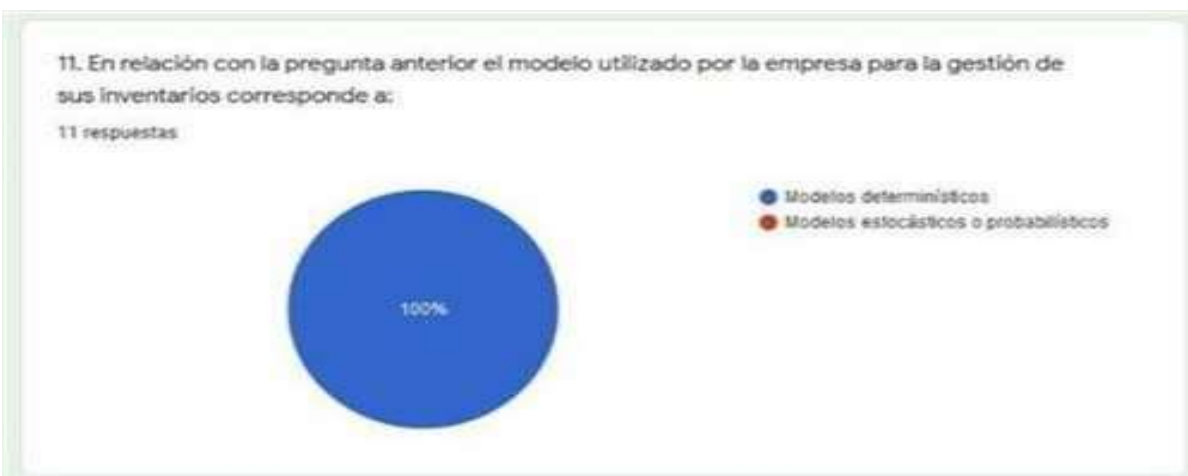


Ilustración 34 Resultados pregunta 12 Encuesta gestión de inventarios Colanta.

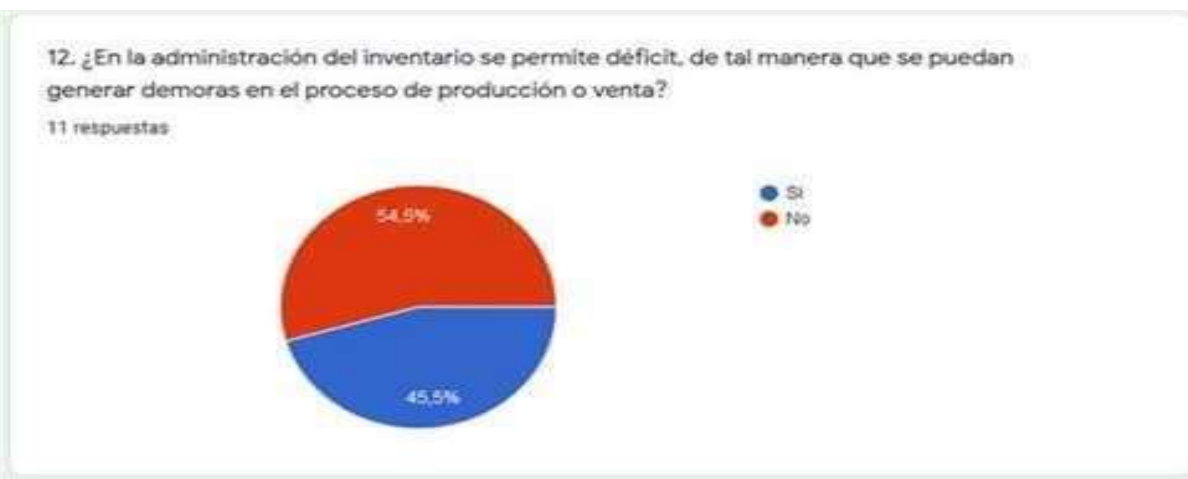


Ilustración 35 Resultados pregunta 13 Encuesta gestión de inventarios Colanta.



Ilustración 36 Resultados pregunta 14 Encuesta gestión de inventarios Colanta.



Estrategia de gestión de los inventarios para Colanta

Por las derivaciones obtenidas, la gestión de inventarios se apoya en un sistema de información que no solo permite gestionar el saldo de cada tipo de inventario, sino también recopilar información relacionada con cada tipo de inventario relacionada con varios indicadores clave. Puede administrar esto de manera más eficiente porque se usa un espacio llamado almacén para almacenar todos estos artículos y no tiene que asignar cada tipo de inventario.

Estamos considerando Colanta, con el fin de gestionar los problemas de envío e inventario, utilizamos la valoración por orden de llegada para gestionar el establecimiento de estrategias de costes de consumo que suelen caracterizar a los productos. Reducir los costos de compra debido a la antigüedad almacenada en el inventario.

Las empresas de gestión de inventario de productos terminados suelen centralizar la gestión de inventario a gran escala cuando fabrican materias primas. Esto hace que todos los inventarios estén disponibles en un solo lugar, lo que le permite administrar sus materias primas y suministros de manera oportuna. Distribución por producción y venta de mercadería desde un único almacén con controles de transporte adecuados establecidos para desarrollar el proceso de distribución, y envío de mercadería a medios de transporte para registro soporte de sistemas de información.

En este sentido, las empresas siempre deben evaluar la rotación de inventario para determinar si está relacionada con ciclos de inventario o necesidades insatisfechas, es decir, inventario de productos o elementos de larga duración.

De esta forma, la empresa desarrolla la gestión de inventarios realizando un modelo de inventario determinista libre de déficit, es decir, pronosticando la demanda con base en información histórica e implementando el modelo. Los modelos predictivos se evalúan durante un período de tiempo. Se deben cumplir. En esta etapa, con base en esta información, crearemos un plan de producción para preparar los productos necesarios para satisfacer la demanda anterior, teniendo en cuenta que no se permite tener un déficit a través del plan maestro de producción. Manteniendo algo de inventario en el almacén, la empresa administra el inventario de repuesto. Esto asegura que la empresa ya no tenga inventario vacío y pueda cumplir siempre con los

requisitos del programa de mantenimiento para cada operación que realiza. Fabricar o proporcionar el producto óptimo (líquido) requerido por el cliente.

Estas estrategias se basan en la información recopilada en las encuestas realizadas y, dados los datos obtenidos, recomendamos las siguientes estrategias:

Establecer una política de seguridad para procesar el inventario rápidamente.

Implementar sistema de rastreo y localización de inventario

Implementar un modelo de almacén de emergencia configurado de acuerdo a las necesidades operativas y requerimientos de abastecimiento del producto (líquido) del cliente.

Utilice el sistema de diagnóstico para realizar pronósticos de previsión para encontrar los promedios esperados que puedan adaptarse a las fluctuaciones.

Fomentar una cultura organizacional basada en las buenas prácticas, el autocuidado y el manejo de inventarios.

Implementar un sistema que ajuste el porcentaje de tiempo utilizado en los procesos de producción y venta para minimizar los déficits

El ciclo corto de gestión incluido en Colanta gestiona y controla que el producto sea óptimo para llegar en buenas condiciones a su destino final.

Debido al alto consumo de papelería y el precio comparable a los productos terminados, es importante implementar un sistema electrónico (software o formato) para minimizar el uso de medios físicos y proteger el medio ambiente.

Colanta necesita diseñar un modelo que integre los planes de compra para poder gestionar planes a través de pronósticos y gestionar significativamente el balance de inventario a través de pedidos.

Responder las siguientes preguntas:

¿Cuáles serían las ventajas para la empresa en tener centralizado el inventario o, por el contrario, tener descentralizado el inventario? ¿Por qué?

Para Colanta sería mejor utilizar un inventario centralizado, ya que tienen un departamento donde el comercializador asume la entrega de todos los productos procesados en la fábrica, el comercializador se encarga de la distribución del producto a mayoristas, minoristas y clientes finales, responsable de la cantidad requerida por el cliente, y la planta de producción solo maneja un pedido realizado por la empresa comercial, por ello, Colanta cuenta con un almacén centralizado en la fábrica.

Ventajas:

El manejo del producto es más eficiente cuando las tareas están mejor distribuidas entre los empleados.

Mejor control tanto a la entrada como a la salida del centro de distribución.

Requiere menos personas en toda la empresa para realizar las tareas de recepción, almacenamiento y envío.

Óptimo aprovechamiento del espacio, principalmente del almacén en cada sucursal.

La recepción se puede hacer más eficiente al recibir palés completos o palés de productos individuales.

Respondiendo mejor a los cambios en la demanda, el efecto látigo reduce el riesgo de escasez o exceso.

¿En que consideran ustedes que se fundamenta el Pronóstico de la Demanda de la empresa?; si no lo hacer, ¿Cuál es la recomendación del grupo colaborativo?

Para poder medir el pronóstica de la demanda, Colanta propone un sistema de información de producción, con este programa Colanta maneja su inventario en tiempo real, el cual está vinculado a los comercializadores, quienes al facturar las ventas de productos reflejan en tiempo real la cantidad de productos vendidos y así generar pronósticos, informes de demanda, buen manejo de inventario de productos, para satisfacer la demanda de tiempo de pedido del comercializador.

El pronóstico de demanda de Colanta se basa en el área de producción, ya que consiste en pronosticar sucesos futuros relacionados con el producto o servicio ofrecido, evaluando el pronóstico cuánto venderá, lo que permitirá planificar en su cronograma, para la cadena de suministro de Colanta, la previsión de demanda se crea en base a los datos obtenidos y sus indicadores, lo que permite trabajar bajo un indicador de ventas, sobre el que se genera de forma óptima las actividades de abastecimiento, así como planificar la mejora del nivel de servicio entre nuestros centros y el consumidor final, lo que le permite aumentar el intercambio de información y mejorar la capacidad de respuesta ante cambios imprevistos en la demanda.

¿Debería la empresa desarrollar un sistema para transferir inventario entre sus almacenes?

Colanta efectúa transferencia de sus productos entre sus plantas, puesto que, en otros departamentos del país, tiene más producción, como el procesamiento de la planta de Medellín, la planta del Caribe, algunas de estas plantas remplazan a las pequeñas relacionados con la capacidad de producción y asume la demanda interna, haciendo transferencia interna de pedidos.

Colanta como se mencionó anteriormente, sus reservas de control de inventario son internas, y por ende no se propone un inventario descentralizado por el tipo de estructura que manejan ya que la empresa controla su stock, y descentralizar llevaría a sobrecostos en temas logísticos, se debería reorganizar la cadena de suministro, para evaluar causa y efecto.

Otra alternativa de solución para la empresa podría ser construir un sistema que permita el movimiento de productos entre diferentes almacenes, ya que esto optimizará la escasez de productos si esto ocurre a diario en cualquier momento. Por otro lado, la empresa será más eficiente y efectiva, cubriendo así los requerimientos del cliente en un área mucho más grande, ahorrando tiempo y reduciendo los recursos utilizados.

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

En base a la información recolectada durante la encuesta y entrevista realizada en Colanta, se muestra que uno de los problemas en el manejo de inventarios de la empresa es el alto costo de inventario, se propone el modelo EOQ (Nº cantidad económica de pedido).

Con métodos para determinar si la previsión de demanda de Colanta es fiable, por ende. El método de cantidad económica de pedido (EOQ) permite determinar el conjunto óptimo de pedido y la frecuencia de pedido, asumiendo que tanto la demanda como el tiempo entre pedidos son constantes, es decir, no cambian con el tiempo.

Proponer un layout para el almacén o centro de distribución de una empresa

Propuesta Layout para el almacén o centro de distribución en Colanta

El término “*layout*” es de origen inglés y su significado se traduce como todo lo relacionado con la planificación, el diseño, la entrega, la habilidad y la práctica, correspondiente a un modelo o copia, delinear los límites de un área, en nuestro caso en Avides Mac Pollo un área de distribución superficial.

Planificación de inventario propuesta utilizando productos con un modelo de inventario. Esta sección considera primero cuánto espacio está disponible para el almacenamiento de alimentos y cuántos alimentos se almacenarán (Fazelle y Sojo, 2007).

Se espera que la implementación del nuevo diseño de distribución haga un mejor uso del espacio, así como una mejor distribución del espacio y flujo de productos, equipos y personal. Aumente la productividad objetivo y planifique de manera eficiente las diferentes áreas, ya sea limpieza, montaje, montaje, almacén y espacio de oficinas. Los almacenes son la principal base definida para implementar e implementar un sistema tecnológico y óptimo que coopere con el flujo de información obtenido en el documento, con la cantidad de productos en stock.

Procedimientos de entrega de servicios. El proceso de diseño de la planta se divide en dos categorías principales: construcción, que se refiere al diseño de una nueva instalación desde cero, y renovación, que crea diseños alternativos basados en una instalación existente. (Tompkins *et al.*, 2006, pág. 301)

Situación actual del almacén o centro de distribución.

Ilustración 37 Plano del Layout actual



De acuerdo con la figura del plano actual Colanta cuenta con un área bastante amplia, equipada cuenta con los elementos suficientes, necesarios para satisfacer la demanda, asumir el control del flujo de mercancía de entrada y salida de la Cooperativa.

En el interior la bodega está conformada en 3 áreas, bodega donde esta almacenada la materia prima, bodega del material terminado, bodega de productos en evolución.

Almacenamiento de materia prima:

Es donde se encuentran todos los elementos, materiales necesarios para la fabricación de productos alimenticios de la Empresa, conforme a su línea de producción se conserva su temperatura y sus requerimientos de la materia prima. Como podemos observar en la imagen 1 las líneas de estantería están determinadas por 3 colores (Rojo, Azul, Amarillo), siendo Amarillo

los productos con más flujos de entrada y salida del almacén, los de color rojo los equipos con menor movimiento en el interior de la bodega Colanta maneja un movimiento constante en la asignación de color está determinada también por el volumen que se necesita en la elaboración de los productos en particular. La estantería o Rack cuenta con cuatro niveles en los cuales tienen intervención un sistema de carretilla.

Bodega de despacho y de devoluciones

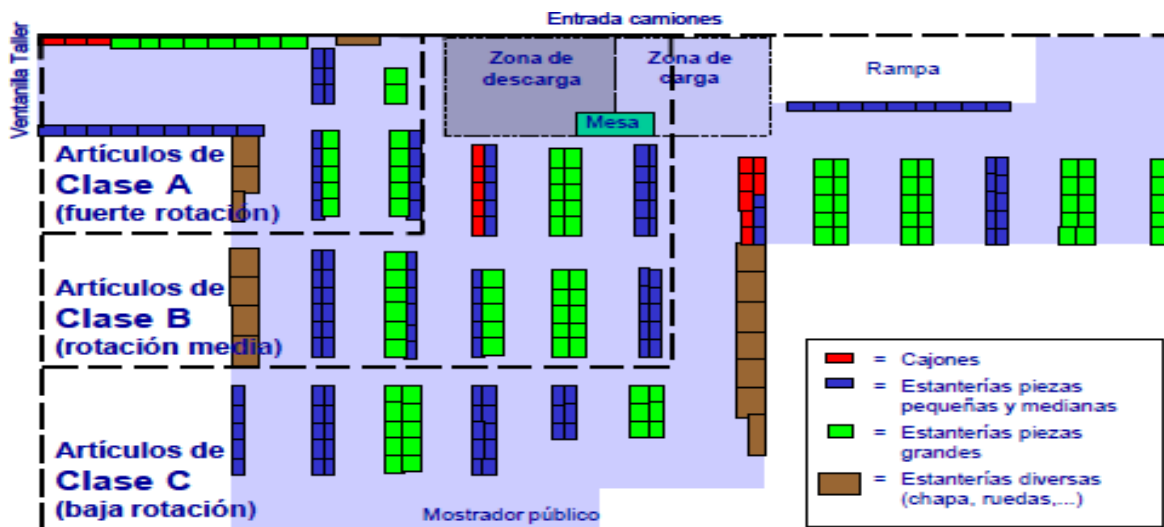
En este espacio están almacenados los productos listos para hacer comercializados a los diferentes clientes, como podemos ver en la bodega anterior la cual se maneja un indicador de colores según el flujo de salida de los diferentes productos, esta adecuada con los equipos altamente capacitados y con una tecnología avanzada. Algo muy importante es contar con el clima adecuado para la conservación de los productos elaborados. En este espacio se realiza todo lo relacionado con la expedición de la mercancía preparada y verificación, cruce de información de la orden de compra se verifica datos del cliente y tiempo de envío y por último el embalaje.

La Bodega de Devoluciones es el área que se encarga de escuchar la orden de devolución por parte del cliente en pocas palabras la inconformidad generada, a su arribo se verifica el estado del producto y se diligencia los factores que influyeron en la devolución del producto por parte del cliente con el objetivo de eliminar la fuente raíz del inconveniente.

Los encargados de esta área manejan un flujo alto por lo cual el color amarillo es donde se da prioridad a la devolución para destinar el producto nuevamente en la bodega o por el contrario darle un adecuado manejo a los productos que se encuentran vencidos y disponerlos a los proveedores para consumo animal contando con la supervisión de la Empresa.

Propuesta de mejora layout, justificando los cambios realizados

Ilustración 38 Plano del Layout propuesto, justificando los cambios realizados



Se propone la separación de productos con base en el método ABC de rotación de almacenes, el cual tiene como objetivo separar las fábricas de tal manera que al momento de la descarga exista suficiente espacio de estacionamiento para los productos con mayores volúmenes de inventario. Coincidiendo con la Clase A, con esta asignación se tiene mejor espacio para el fraccionamiento de la carga, además, se optimiza el espacio del almacén para evitar atascos de alto flujo que obligan a los productos A acumular productos Clase B o C con menor rotación, asegura la ubicación de la planta de fabricación en la parte inferior del almacén Acceso directo a almacenes y zonas de carga y descarga de productos.

Cuando el diseño de distribución se realiza en un layout de almacén, se deben considerar algunos factores clave para adaptar la asignación final a las necesidades del almacén de la empresa, por ejemplo, flujo de mercancías de almacén, que son las entradas y salidas que están en existencia, a la vez vendrá determinados por el tipo de producto con el que se esté trabajando en el almacén. Este es un factor importante para considerar al diseñar un almacén, otro factor importante es la rotación de los productos, no es posible planificar la construcción de una planta

o almacén sin saber cuántas veces un producto pasa por el ciclo comercial completo o, en otras palabras, cuántas veces necesita ser reabastecido en un período de tiempo determinado.

La representación gráfica de la distribución física de los centros de distribución; y sus actividades, permiten asignar herramientas o procesos de acuerdo con lo que tenga más sentido para la empresa, todas las empresas tienen un layout porque no es necesario ningún producto para poder desarrollar dicho diagrama.

Esta estrategia de cambio se apoya en que el cliente satisfaga sus necesidades, pero de igual manera debe formularse con las metas económicas y de producción de la empresa, para tomar esto en cuenta se han establecido los siguientes parámetros que justifican la propuesta de cambios:

Facilitar la cooperación entre los departamentos de compras y almacén para asegurar la continuidad de la producción de los productos vendidos por la empresa sin demoras y aumento de costos.

El departamento de compras toma decisiones basadas en la optimización de recursos sin comprometer la calidad de las materias primas y consumibles utilizados en la elaboración del producto.

Gestión efectiva de recursos para generar ganancias y bajos costos de producción.

Crear métodos de trabajo centrados en reducir las reservas innecesarias y la gestión adecuada.

Bodega de despacho:

El espacio destinado a esta área debe ser suficiente para las distintas operaciones de los vehículos en los que se entrega el producto en este sentido, esto se logra aumentando el espacio disponible para el área de despacho, lo que se traduce en una mayor eficiencia en el tiempo de

cargue y descarga de productos terminados y materiales con el fin de optimizar tiempos y evitar el aumento de costos en el proceso de fabricación del tiempo de inactividad debido a restricciones en el área de manejo de productos de la empresa. Otro aspecto muy importante de la expansión es el aumento de la producción, a medida que aumenta el nivel de producción de la planta y se necesita más trabajo en el transporte de materias primas y productos terminados, es necesario crear suficiente espacio para poder manejar el número de vehículos necesarios para apoyar la producción a gran escala.

Bodega de materia prima:

El aumento en el área de almacén de materia prima proporciona en el primer lugar, una mayor capacidad de almacenamiento para aumentar la producción y expandir la producción y la instalación, pero también le permite al trabajador responsable de proporcionar materias primas tener claro donde están distribuidas cada uno de los productos primarios que se incluyen en el proceso de producción.

La ubicación de un área más amplia también permitirá los espacios de transferencia de materia prima apropiada desde el almacén hasta la fábrica o área que necesitan para el proceso de producción, al igual que le permite tener condiciones para la seguridad. Por ejemplo, mejorar el transporte de materias primas, porque hay más espacio para actividades móviles que pueden prevenir incidentes y accidentes relacionadas con la actividad.

Muelle de carga:

Los muelles de carga de Colanta compensarán los desniveles entre el suelo del almacén o centro logístico y el vehículo, asegurando un perfecto encaje entre ambos, por ende, podemos decir que el muelle de carga de Colanta es un área importante de la logística donde se lleva a cabo la carga y descarga de mercancías en la industria o el almacenamiento. Su elemento clave

son las rampas de la plataforma de carga, que compensan los desniveles entre el suelo del almacén y el vehículo, asegurando un perfecto encaje entre ambos.

Bodega de devoluciones:

Las devoluciones de productos son una situación actual a la que se enfrenta a diario la industria logística y que además está muy relacionada con la satisfacción del cliente. Por lo tanto, debe abordarse con todo el cuidado y la atención que necesita, es por eso que Colanta busca mejorar su bodega de devoluciones, ampliando y evaluando múltiples lotes de producto para ello el objetivo, en primer lugar, reducir el riesgo asociado con el producto más allá de las condiciones adecuadas y, en segundo lugar, reducir el tiempo de auditoría en el que puede incurrir un lote después de su devolución para confirmar y determinar la causa.

Lugar de alistamiento de pedidos (picking):

Se mejoró el área de preparación de pedidos debido a que no existe la zona de picking, gestiones en bloque automático, en Colanta partiendo de la lista de productos y el lugar para colocarlos, así el conjunto de bloques especificado en la lista para formar uno o varios pedidos. Select Buggy Like trabaja en Colanta, incluyendo estantes de exhibición de productos mediante carros o carretillas operadas por el operador desde el sitio, también cuentan con el apoyo del método Pick to light, que guía visualmente al operador a la ubicación exacta del almacén del que recoge la mercancía.

Las principales ventajas de recoger en Colanta son:

Acortar el tiempo de viaje de los empleados.

Eliminar áreas de recolección

Aumentar la seguridad en la conservación del producto

Mejore la eficiencia de recolección

Mejora la calidad de la cocción

Almacenamiento:

Almacene los productos para el envío, almacene los productos más antiguos en lotes primero y almacene los nuevos lotes en cajas cuando se envíen para su uso posterior. El almacenaje en anaqueles se ejecuta por la ocupación de colocaciones resistentes incluyendo marcos y vigas.

Se coloca un estuche rígido u otro recipiente de vidrio en una posición más prominente y se coloca una almohadilla delgada para indicar que es un artículo más quebradizo que precisa más perfilado. Los artículos más pesados se colocan encima del estante para mantener el precio bajo control. La ubicación del almacén cerca del área de procesamiento y preparación de pedidos facilita que los gerentes de almacén se trasladen de una zona a otra.

Aseo y limpieza de área de almacenamiento:

Como parte de nuestra proposición de planeación, expresamos explícitamente que la provisión de productos direcciona los métodos de elaboración y despacho de gestiones (picking y packing), permitiendo disminución de espacio y tiempo en el envío central, adición de técnicas de limpieza y sanitización, reducción de lapsos y eficiencia cada vez mayor, las estanterías se ordenan de acuerdo con el flujo de mercancías, y el peligro de daños por ausencia de limpieza se reduce cuantiosamente.

Importancia de las maquinas en el área de almacenamiento:

En Colanta el aprovisionamiento no demanda de equipos estrechamente sofisticados, debe facilitar el trabajo no solo a nivel de procesamiento, asimismo a nivel administrador, pues

de esta forma se puede organizar un inventario ordenado y preciso de los productos en el almacén y clasificarlos en una forma específica. lo que contribuye al trabajo efectivo de todas las partes involucradas.:

Carretillas retractiles

Transelevadores

Vehículo de guiado automático

Montacargas

Apiladores

En Colanta existe una etapa preparatoria que incluye materias primas y diversos insumos para asegurar el abastecimiento de materiales, seguida de un proceso de conversión que mueve los materiales, un camino más o menos complejo que requiere conversión utilizando el producto. Circula dentro de la empresa y eventualmente termina en la etapa de distribución. En esta etapa, el producto terminado se almacena y se envía al punto de consumo.

Políticas de nueva distribución en la bodega:

La política de distribución de la bodega establece pautas para asegurar que:

Protección del producto

Protección de los empleados

Identificación de producto

Optimización de procesos

Asegurar la supervivencia del producto

Seguridad y orden

Evita quejas y accidentes

Estas políticas están basadas en el desempeño de buenas prácticas de acopio.

Identificar los modos y medios de transporte utilizados por Colanta

Para cualquier Empresa contar con los medios de transporte son un factor importante, es por ello que Colanta busca satisfacer las necesidades de los clientes brindando sus productos en todos los mercados, el transporte permite que la actividad económica sea sobresaliente a si lograr mayor comercialización de sus productos generando empleos , y facilita el envío a distintas ciudades del país, el gremio receptor de mercancía se ven beneficiados ya que entregan sus productos a tiempo ofreciendo a los consumidores artículos de calidad, para Colanta es importante que sus productos sean rotados y no queden estancados y no se produzcan perdidas , la Cooperativa cuenta con un transporte único el cual se encarga de trasladar la materia prima hasta la planta , también resalta la importancia del cuidado del medio ambiente y tiene claro el impacto que generan los vehículos que se encargan de la distribución de sus productos por lo que aplicado nuevas tecnologías para disminuir los daños causados al medio ambiente aplicando euro 4 ya que disminuye el consumo de combustible , el Co2.

Vehículos de transporte de materia prima

Colanta cuenta con camión tanques para transportar la (leche) hasta la planta de producción estos tanques cuentan con la temperatura 5°C adecuada además cuenta con las condiciones de higiene para evitar ser contaminada por bacterias y poder brindar a los clientes productos terminados de excelente calidad.

Vehículos De Los Productos Terminados

Estibadores:

Se encarga de transportar las bebidas, productos alimenticios de Colanta a su debida bodega de almacenamiento.

Bandas transportadoras:

Responsable de transporte de los productos de un lugar a otro dentro de la planta para su respectivo empaque, mecanización.

Motocarros

Se encargan de distribuir los productos en las diferentes ciudades, que no requieren refrigeración.

Medio de transportes por procesos

Proceso de abastecimiento desde las fincas de la region (proveedores)

Tabla 13. Proceso de abastecimiento desde las fincas de la región (proveedores)

Modos	Terrestres
Medios	Camión cisterna de 15 mil y 5 mil litros
Proveedor	Asociados productores ganaderos
Naturaleza de la carga	Camión cisterna en tanques refrigerados
Ruta	50 – 6 finca la canoa
Compañía de transporte	Coltransporte s.a.s
Consignatario	Colanta
Negociación	Tercerización
Flete	Se paga por litros transportado
Sellos de seguridad	6634654 – 6634953 – 6634952

Proceso de Abastecimiento desde el resto del país desde otras plantas

Tabla 14. Proceso de Abastecimiento desde el resto del país desde otras plantas

Modos	Terrestres
Medios	Vehículo tipo tractomula, sistema de 33000 litros de capacidad
Proveedor	Asociados productores ganaderos del resto del país
Naturaleza de la carga	Camión cisterna en tanques refrigerados Carro tanque # 497
Ruta	Yarumal
Compañía de transporte	Coltransporte s.a.s
Consignatario	Colanta planta de recibo de Valledupar
Negociación	Tercerización
Flete	Se paga por litros transportado

Proceso de distribución (cliente)

Tabla 15. Proceso de Distribución (cliente)

Modos	Terrestres
Medios	Vehículo Camión doble troque
Cliente	Comercializadora Malambo (atlántico)
Naturaleza de la carga	Leche UHT, entera Colanta, bolsa maxilitro 1100 ml.
Compañía de transporte	Tercerización
Consignatario	Colanta
Negociación	Precio del producto
Flete	Costo del transporte
Modos	Terrestres
Medios	Vehículo Camión doble troque
Cliente	Comercializadora Valledupar
Naturaleza de la carga	Leche UHT, entera Colanta, bolsa 900 mililitros
Compañía de transporte	Tercerización
Consignatario	Colanta
Negociación	Precio del producto
Flete	Costo del transporte por tonelada

Elaborar un mapa conceptual con el tema “TMS” (Transportation Management System) y sus características.

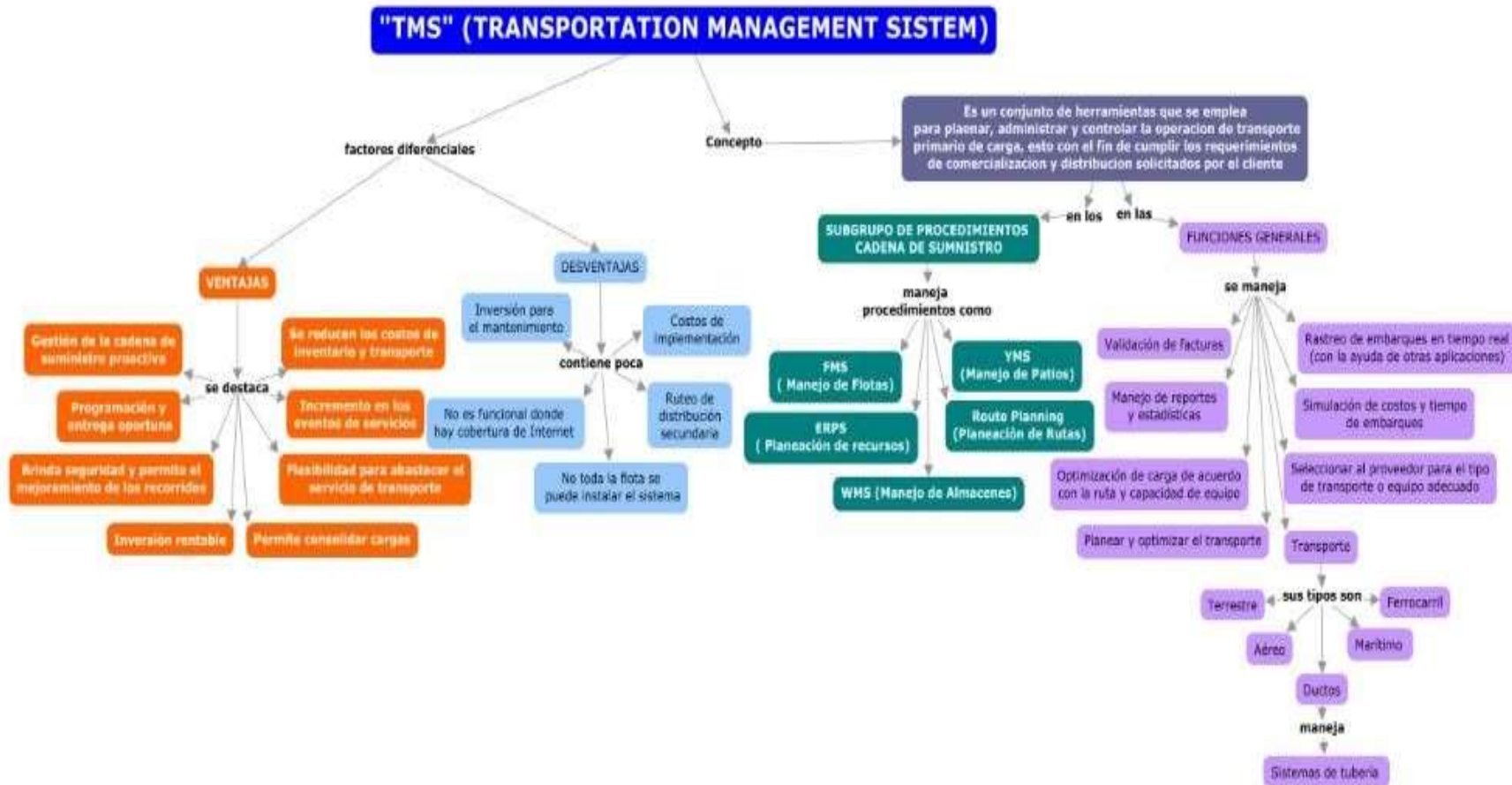


Ilustración 39. “TMS” (Transportation Management System) y sus características

Análisis de transportation management sistema (TMS)

Es una herramienta de gestión de carga de trabajo para empresas, toda empresa anhela que sus productos sean entregados en el tiempo especificado por el cliente; pero a un costo relativamente bajo, todas las empresas que deseen cumplir con estas características utilizan TMS en su distribución. Cuando hablamos de TMS, decimos que es un sistema de información, la prestación de soporte se puede clasificar como un tipo de herramienta de software especializada especialmente diseñada para el uso propio de una empresa, este software generalmente es desarrollado por empresas de sistemas y vendido por proveedores de servicios, sus funciones corporativas son las de dar soporte a diferentes procesos.

Esto le permite planificar y administrar el inventario en los centros de distribución para reducir los recursos y evitar el desperdicio por exceso de inventario, también nos proporciona otros datos como cuándo se puso el pedido en stock, cuándo se entregó al cliente entre otros.

Para la empresa Colanta, es de gran ayuda contar con un sistema de gestión de transporte, ya que recopila y procesa información sobre las diversas actividades logísticas de la empresa, por ejemplo el transporte y distribución de los productos fabricados por Colanta, se planean desde las áreas de logística y producción, semanalmente programan que cantidad de un producto se va a producir y que clientes envían ese producto así mismo programan y anuncian que van a transportar dos o más camiones con un tráiler esa misma semana e informan las órdenes de producción.

Para realizar el seguimiento del producto enviado o entrega, el conductor debe llamar a la fábrica de destino cada dos horas y ser rastreado en tiempo real a través de GPS, si en caso de que no se contacte al conductor, la empresa puede contactar la empresa transportadora y se lo notificará. de la hora real, la ubicación del vehículo y cuándo llegará para la entrega.

Medio de transporte para el aprovisionamiento de materias primas y distribución del producto terminado de Colanta.

El transporte de la empresa Colanta son los puntos claves que aseguran la satisfacción de las necesidades del cliente y por ende el éxito de la empresa. Una correcta planificación de los vehículos y medios de transporte permitirá a la empresa asegurar que el producto será entregado al consumidor final a tiempo, en buenas condiciones y satisfaciendo sus necesidades, por lo que se requiere un análisis cuidadoso a la hora de elegir un vehículo. y cómo usarlo en estrategias de distribución, porque no es solo entregar los productos también se debe fidelizar el cliente, y evaluarlo periódicamente para garantizar su satisfacción. De hecho, la elección de vehículos y medios de transporte depende de la capacidad requerida de las actividades logísticas de aprovisionamiento y distribución, además del modelo de ruta de entrega que debe realizarse simultáneamente con la ubicación del punto de transbordo. La selección del medio de transporte depende de diversos factores:

Peso específico por tonelada de carga transportada.

Consultar el lugar de entrega de la mercancía.

Infraestructura de transporte existente.

Retraso permitido y tiempo de tránsito de cada modo de transporte.

Enfoque sobre la distribución y medios de transporte Colanta

La distribución es una de las formas que caracteriza las operaciones de producción de una planta a partir de modelos de transporte de transferencia inmediata de un producto de acuerdo con las necesidades de la demanda según la secuencia de los procesos de inventario, constituido por un conjunto de relaciones de organización entre fabricante, distribuidor y consumidor, ya que

el camino empleado para la comercialización de estos productos terminados, deberán someterse a unas condiciones generales de distribución y lugares de destino de entrega de la mercancías.

La empresa ejecuta este tipo de operaciones con el fin de que las operaciones de distribución las cuales contribuye que los productos estén en el lugar preciso, calidad y tiempo requerido por nuestros clientes.

Durante la distribución de los productos y los canales de distribución se transporta la producción que necesitan los clientes y las funciones organizacionales de la empresa y sus actividades en el área de la logística y mercancía producida por Colanta. Dentro de los productos a transportar se implementa hacer su movimiento en transportes que tengan conserfrio el cual es un sistema de enfriamiento a alta temperatura exacta para el movimiento de los productos en un estado óptimo de embalaje primario en el sistema de distribución de la mercancía en físico en las mejores condiciones y en buen estado de calidad.

El sistema de almacenamiento de tanques y cisterna tienen que ser de un material de acero inoxidable y aluminio con sección elíptica para evitar el batido de la materia prima y demás productos.

El tipo de embalaje que se elija para el producto depende de 2 variables, la primera es el medio o modo de transporte que se quiera utilizar (marítimo, terrestre o aéreo) y la segunda es el concepto de embalaje carga unitaria, donde lo que se busca es reducir los tiempos de cargue y descargue del material en todo el proceso logístico. También se debe seleccionar los materiales de empaque, teniendo en cuenta las características del producto y las condiciones ambientales, por tal razón es fundamental elegir acordemente el mejor empaque y tipo de embalaje para el producto que se desea cargar dependiendo su medio de transporte.

Proponer una Estrategia de Aprovisionamiento para Colanta

El proceso de aprovisionamiento es una serie de operaciones que permite a una empresa obtener del exterior todos los materiales y productos que necesita para sus operaciones, en las mejores condiciones de cantidad, calidad, precio y oportunidad, de acuerdo con los objetivos de la dirección de la empresa. definido. Las funciones del Departamento de Gestión de Compras y Aprovisionamiento son:

Garantizar la existencia de fuentes de suministro solventes, fiables y competitivas.

Asegurar que el suministro de bienes y servicios sea consistente en cantidad, calidad y precio solicitado.

Obtener el menor costo igualando la calidad, cantidad y servicio requerido en todas las compras.

Trabajar con los departamentos de usuarios para identificar necesidades, desarrollar recomendaciones apropiadas y proponer la estandarización y la sustitución de materiales cuando corresponda.

Informar a la gerencia sobre cambios en el mercado, amenazas y oportunidades, nuevas fuentes de suministro y fluctuaciones y tendencias de precios.

Cooperar para mantener los niveles de inventario de acuerdo con las políticas definidas.

Evaluar el desarrollo del proceso de contratación e identificar y corregir posibles desviaciones.

Construir relaciones de trabajo productivas y armoniosas con otras partes de la organización.

Controlar la eficacia global de la función de compras.

Alcanzar los objetivos de adquisiciones asegurando que los costos administrativos sean lo más bajos posible. Para todas las Organizaciones es importante clave, la gestión de aprovisionamiento ya que suministra la coordinación beneficiando y coordinando el conjunto de actividades, operaciones y procedimientos adquiridos por parte de la compañía para abastecerse de materiales necesarios para su transformación distribución según la actividad económica empleada.

Para Colanta el sistema de aprovisionamiento contempla la planeación de la cadena su abastecimiento, almacenamiento, transporte y finalmente su distribución al consumidor final coordinado por la vicepresidencia de operaciones.

Aprovisionamiento

Dentro del proceso de la actividad y el desarrollo de las operaciones en la cadena de clientes Colanta conecta procesos de la zona de almacenamiento con producción, permitiendo mejorar las condiciones en tiempo, precio y calidad, siendo esta la base principal para el sostenimiento y aprovisionamiento de los pedidos. La planta de producción y procesamiento de materias primas y productos terminados, almacenan una proporción el departamento de aprovisionamiento en inventarios de ventas manejando la producción de manera óptima, calculando la frecuencia de compra en lugar y al consumidor de una forma directa.

Link: Aplicativo selección de proveedores.

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1OcIPy5Gj8j6XaK9X_xtgZ41sPBRd16MB/edit?usp=sharing&ouid=105756837868823826158&rtpof=true&sd=true

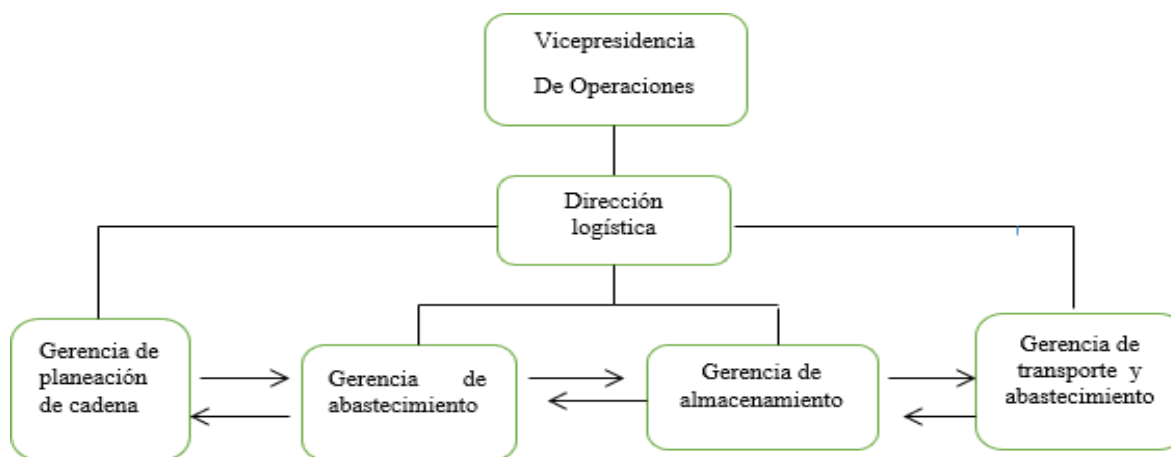
La cadena de abastecimiento está compuesta entre proveedores, productores,

distribuidores y clientes.

El tipo de comunicación suministrada implica la eficiencia de los procesos y eslabones de abastecimiento con el objetivo de satisfacer nuestros clientes, añadiéndoles su valor del producto y buen servicio.

El proceso de abastecimiento y aprovisionamiento añaden un valor muy importante a nuestros clientes ya que hacen que el producto llegue hasta donde el consumidor quiere tenerlo.

Ilustración 40. Organigrama proceso de abastecimiento Colanta. Fuente Elaboración propia



A través de este trabajo, conocemos cómo funciona la cadena de suministro en Colanta y cuán importante es para nosotros como ingenieros industriales encontrar estrategias para mejorar la selección de compras de insumos y otras materias primas que permitan satisfacer la demanda sin tener que saturarla y luchar por un control de inventario estable.

Con un formato de auditoría personalizado, es posible conocer mejor a los proveedores de servicios, lo que permite una mayor eficiencia a menores costos y mejora los estándares de calidad y servicio al cliente. La comparación de los diferentes proveedores de los que dispone la empresa permite aumentar significativamente los requisitos contractuales para la mejora continua

del proceso de abastecimiento y logística. Los proveedores deben ser evaluados en ciertos intervalos periódicos para verificar el cumplimiento de los acuerdos y tener relaciones de afiliación.

Identificar los Beneficios al Implementar Estrategias de DRP y TMS en Colanta

La distribución es un canal y un conjunto de caminos elegidos por una empresa que incluye algunos de los procesos, estrategias y actividades necesarias para llevar un producto desde el lugar de producción hasta donde está disponible para el cliente final. A medida que el producto avanza desde la creación hasta el consumidor final, la estrategia de distribución es:

Estrategia de distribución intensiva

Si un producto es de necesidad primera o materia prima, es importante encontrarlo en todos los puntos de venta posibles. Una estrategia de distribución intensiva se basa en el encontrar más posibilidades en cobertura para que la distribución sea posible.

Estrategia de asignación selectiva

Implementaremos la estrategia selectiva siempre y cuando el objetivo es reducir el número de distribuidores y nuestros productos solo se encuentran en puntos de venta específicos.

Estrategia de distribución exclusiva

En el caso de una estrategia exclusiva, el producto se encontrará efectiva y exclusivamente en un único punto de venta. Si nuestro producto es de alta gama o de lujo, podemos considerar esta estrategia.

Estrategia de distribución de la empresa

La empresa como estrategia adopta una estrategia intensiva y exclusiva, la industria de alimentos es altamente competitiva, es por lo que la empresa tiene que innovar y fortalecer todos

sus procesos de distribución para satisfacer las necesidades de sus clientes y sus clientes.

Posicionado en el mercado.

Estrategia de Refuerzo de Colanta

Colanta adopta esta estrategia porque los productos que fabrica y comercializa son de primera mano y en los puntos de venta más necesarios.

Estrategia exclusiva en Colanta

La estrategia exclusiva aplica para esta empresa, ya que tiene sus propios canales de distribución llamados MerColanta, vende sus productos, los de ventas exclusivas y los tradicionales. Colanta cuenta con más 200 sucursales en todo el país.

Sistemas de transporte en la estrategia de distribución

Al inicio de la revolución industrial las empresas no contaban con estos procesos logísticos por lo cual tenía muchas dificultades en la entrega de sus productos a tiempo ya que abarca todas las actividades que permiten movilizar el inventario hasta el lugar de destino, por lo general el inventario está en la planta de producción.

Los procesos de distribución y transporte han generado un valor agregado a las empresas ya que permite la entrega de sus productos cumplidamente y no con fechas de retraso, para Colanta es primordial contar con estos procesos forman un periodo del ciclo comercial ya que permite movilizar sus productos a todos los sitios de entrega y abastecimiento.

Para todas las organizaciones la distribución logística es de vital importancia ya que juega un papel importante en las entregas de sus productos que es un elemento en la competitividad es la actividad final donde el cliente que da convicción de la puntualidad por parte de la empresa.

Proceso de distribución de materia prima

Sin lugar a duda este es uno de los procesos más importantes para Colanta ya que la materia prima principal es la leche, debido a que la mayoría de sus productos son derivados de la leche, es por ello que se brinda un adecuado monitoreo y supervisión, el transporte es de uso vital en el transporte hasta la planta de producción, la planificación de los recursos logísticos en la cadena de suministro.

El avance tecnológico favorece la eficiencia de los procesos logístico beneficiando en el cumplimiento de distribución y transportes de los productos terminados a los puntos de venta y consumo.

Responder las siguientes preguntas

¿Debería la empresa animar a sus clientes a utilizar servicios de embarque directo? ¿Por qué?

Si, pero no manipularlo, almacenarlo o suministrarlo, lo que se debe proponer es que un distribuidor lo envíe directamente a otro o que un proveedor le envíe el producto a Colanta directamente, el mayorista construye su red de transporte, los clientes construyen sus propias redes de entrega de productos o pedidos con el fin que estos vayan directo a donde pide el cliente.

La decisión de entregar debe ser llevada a cabo por el área encargada responsable de la cadena de valor que define la cantidad a enviar y el método de envío a utilizar hacer tales entregas, los distribuidores pueden solicitar a Colanta productos comprados en grandes cantidades, envío directamente al cliente distribuidor para que el producto no llegue al almacén del distribuidor, ahorrando espacio de almacén para poder almacenar otro tipo de productos,

ayudando a eliminar almacenes intermediarios y reducir los costos de envío mediante la consolidación de envíos a múltiples ubicaciones.

¿Es el Cross-Docking una estrategia realmente viable para la distribución de productos de la empresa? ¿Por qué?

Si porque es una técnica que ayuda a optimizar el tiempo de almacenamiento para que sea nulo o muy limitado, la manera que funciona es cuando llega un producto, este no dura mucho almacenado, por el contrario es despachado correctamente al cliente, podemos decir que la estrategia Cross-Docking puede ser considerada para la empresa Colanta, ya que maneja múltiples acuerdos o contratos con diferentes clientes, por ende el pedido y la fecha de envío se pueden conocer con anticipación, por lo que es muy probable que el envío directo después del producto terminado funcione, además es muy factible ya que logra aumentar la eficiencia y productividad en la cadena de suministro, que es un modelo de distribución muy rápido y rentable, que reduce costos almacenaje, distribución, inventario y personas.

También es posible lograr mayores la frescura del producto y aumentar su disponibilidad, contribuyendo al cumplimiento plazo fijo, lo cual es un gran beneficio para los clientes.

Principalmente dentro del desarrollo de las tecnologías se implementa esta fase para que el cliente se le permita tener un portafolio en las facetas de los productos Colanta y sus ventajas, dependiendo del arreglo de venta y compra de las 2 partes, donde se implementa el servicio de compra directa aplicando un conocimiento funcional para los clientes ya que les ayuda a entender, mejorando las actividades en las ventas, mejor información con los movimientos que se aplican en la cadena de suministro, donde el cliente podrá tener una decisión sobre los productos y compra del consumidor en general.

El servicio de embarque directo mantiene un seguimiento a los clientes, ofreciendo así particularmente solucionar la necesidad del cliente en sus productos junto con sus características y beneficios, ayudando a generar confianza y sentido de pertenencia llegando al potencial de nuestros clientes.

¿Qué estrategia de distribución es la más apropiada para los negocios de la empresa?

Se pueden elegir varias técnicas o tácticas de entrega para la empresa Colanta, una de ellas es la intensiva, y es cuando un producto es de primera necesidad o materia prima, es importante encontrarlo en todos los puntos de venta posibles, la estrategia de distribución intensiva se basa en el concepto de encontrar la mayor cobertura de distribución posible.

Otra estrategia es la selectiva, el objetivo es eliminar al máximo el número de entrega en los posibles ya que los artículos y productos solo estarían disponibles en puntos de venta específicos, por último, tenemos la estrategia exclusiva, como tal la finalidad es que los productos se ubiquen efectiva y exclusivamente en un único punto de venta, en ese orden de ideas podemos verificar si el producto es de alta escala o de lujo, podemos considerar esta estrategia.

¿Cómo se puede beneficiar la empresa con los cambios en la industria de la distribución?

Todas las industrias cambian y las empresas deben adaptarse al mercado, la demanda e incluso la industria de circulación, todo es rápido ahora, la mayor parte es puntual y digital, ahora se ve que hasta el mercado está ordenando por móvil, la digitalización hace que las empresas sean más reconocidas, por qué no los usuarios pueden comprar directamente a la empresa y ajustar estrategias logísticas.

Las tecnologías de la información jugaran un papel muy importante en la industria de la distribución, ya que en un mundo tan globalizado los cambios están a la mano, y todas las empresas deben adaptarse a dichos cambios, para ser más competitivas en el mercado, lo más probable es que Colanta tenga esos cambios y por ende los resultados en temas logísticos y cadena de suministro se verán, además que la producción tendrá mayor demanda, si Colanta innova y mantiene una mejora continua en sus procesos productivos.

En la planificación de necesidades de distribución, operaciones más eficientes y efectivas; Comprenden los aspectos de consideración de un producto, la cantidad de la mercancía y la ubicación directa exacta de llegada en un momento determinado.

En Colanta. Con la implementación de DRP, los procesos de adquisición de abastecimiento personalizados están disponibles para satisfacer la demanda, junto con el abastecimiento inteligente, las mejores prácticas y las ubicaciones seleccionadas para satisfacer la demanda.

Desventajas

Alto costo por su establecimiento

Tecnología avanzada por lo cual requiere personal altamente calificado

Fallas en el proceso de instalación y de compromiso de la gerencia

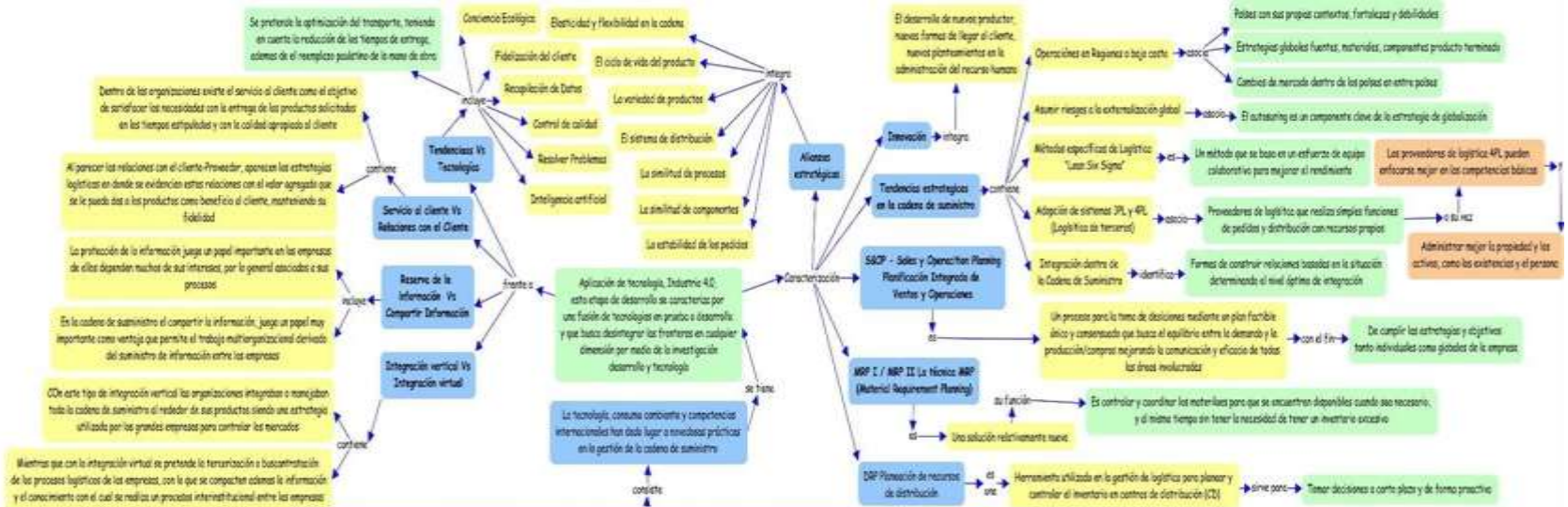
Ventajas

Con su expansión se obtiene información muy importante para mejorar la coordinación entre la producción y la demanda de transporte. Programado para, cuándo y cuánto debe enviarse a almacenes en el extranjero. Cuando se utiliza en Colanta, proporciona la base para vincular el sistema de distribución física con el sistema de planificación y control de la producción. Actuar como enlace entre el mercado, la gestión de la demanda y la planificación de la producción

Identificar las Megas tendencias en supply chain Management y Logística

Colanta busca implementar las mega tendencias ya que reflejan los cambios esenciales que transforman las capacidades de la cadena de abastecimiento, es muy útil que la empresas puedan tomarlas en cuenta para administrar de mejor manera sus operaciones globales satisfaciendo las necesidades de los consumidores finales, porque la empresa beneficia dicha demanda, generando cambio en cuanto el consumidor observa el mercado, es importante resaltar que constituye un desarrollo potencialmente cambiante para los propósitos de los proyectos a desarrollar dentro de la organización además tiene como objetivo central ayudar a las Empresas a identificar, priorizar los cambios que darán forma a las futuras cadenas de suministros

Mapa conceptual relacionado con el tema “Megatendencias en Supply Chain Management y Logística”



MEGATENDENCIAS EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGISTICA

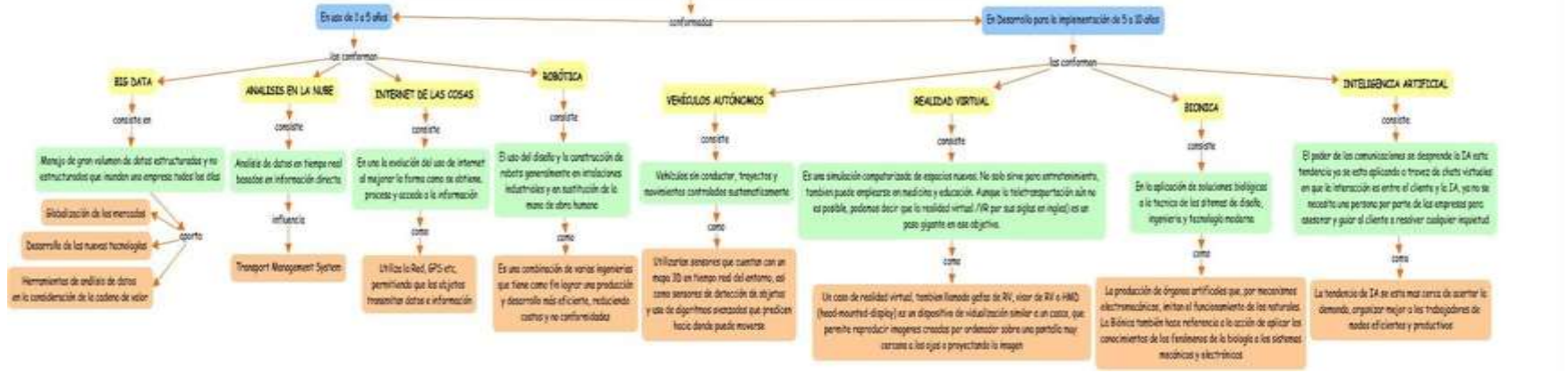


Ilustración 42. Megatendencias en Supply Chain Management y Logística

Comentario relacionado con los factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas megatendencias, en las empresas colombianas.

Los factores críticos de éxito, que llevan a la implementación de estas megatendencias, en las empresas colombianas y Colanta exactamente, son el análisis en la nube la inteligencia artificial la robótica, la falta de propiedad, los procesos de organización entre otros, con ello decimos que las empresas deben hacer una buena gestión de la cadena de suministro llevando a cabo estrategias logísticas que les permita obtener un rendimiento deseado con un costo total de la operación más bajo, Colanta puede lograr estos objetivos, mejorando el nivel de servicio que ofrece a sus clientes, revisado la capacidad instalada de la empresa y poniendo en práctica el control de costos y servicios al cliente, ya que la mejor forma de ser eficientes y efectivos es analizando el conjunto de necesidades de los actores de la cadena de suministro proveedores, fabricantes, distribuidores y clientes.

Implementar completa y correctamente estas megatendencias nos lleva a un proceso de mejora continua, donde debemos estudiar las fortalezas, debilidades y cruzarlas con las oportunidades y amenazas con las competencias e integraciones del Supply Chain y la gestión la cadena de suministro:

Integración con los clientes y segmentación de clientes.

Integración de proveedores y administración de proveedores.

Integración de la tecnología y administración de la información.

Competitividad y posicionamiento en los procesos logísticos.

Formulación de estrategias logísticas, red logística e integración logística en el Supply Chain.

Tecnologías de la información, un proceso clave en las megatendencias.

Conclusiones

Creemos que la gestión de la cadena de suministro y la logística son una herramienta muy útil y conducen a la primacía profesional para que se puedan acortar los tiempos de entrega a los clientes y fortalecer las operaciones para mantener patrones de calidad y precio; es importante demostrar que una mala operación puede conducir a un aumento en el precio final a los clientes y puede alterar el valor de los bienes, lo que puede conducir a un efecto piramidal, que afecta las ventas y las ganancias de una empresa debido a una mala gestión logística. Si no uso bien la herramienta, podría afectar negativamente al proveedor. El principal objetivo de la logística es facilitar que las empresas sean más competitivas.

Podemos concluir que el modelo organizacional de la red es importante porque a través de los nodos que la componen podemos establecer una comunicación fluida y con ello la integración entre sus componentes, bajo el funcionamiento dinámico entre las diversas áreas de la empresa.

La firma de observación y análisis Colanta necesita herramientas y tendencias logísticas aplicadas a las empresas líderes en el mundo en su contexto nacional e internacional, asesorando la transformación de productos y servicios, así como aquellas relacionadas con el abastecimiento de materiales, el transporte, el inventario y la mejora continua.

Es necesario manejar un buen control de inventarios que brinde información real y confiable para que el sistema de manejo de inventarios funcione, por lo tanto, se implementa un programa que permita tener información, siempre y cuando se retroalimenten todas las acciones.

La implementación de los centros de distribución en la cadena de suministro nace de la necesidad de lograr una distribución más eficiente, flexible y dinámica para garantizar una rápida respuesta a los clientes, es por ello que se basa en una buena distribución de cada área de servicio y área para lograr un diseño ideal Target the centro de distribución y reducir costos dentro de este diseño.

Finalmente, si bien hay un área de logística responsable de la gestión de la cadena de suministro, toda la empresa está involucrada, por lo que desarrollar grandes personas en un área de logística no le dará resultados de gestión de primer nivel. Por lo tanto, cuestiones como la integración de procesos son críticas.

En el desarrollo de este proyecto se identificó la importancia de la implementación del supply chain también llamada cadena de abastecimiento y sus fases Aprovechamiento, Producción, Distribución para todas las organizaciones estas fases son de gran beneficio en el tema Empresarial ya que los procesos de producción ,distribución buscan mantener precios competitivos e implementar tecnologías , por otro lado la Logística juega un papel importante ya que esta herramienta de eficiencia , calidad es una estrategia para facilitar la tarea de prestar , ofrecer , garantizar un servicio de calidad a los clientes .

Llevar una apropiada gestión alrededor de la cadena de abastecimiento son determinantes para el éxito o fracaso de una Empresa.

Para lograr una excelente planificación es necesario contar con las herramientas que permitan su optimización , Colanta como la Empresa seleccionada como propuesta fue objeto de estudio de la cual se debía tener acceso a información de sus procesos internos , externos para realizar el diagnostico de todos los aspectos del Supply Chain y Logística a si mismo implementar una propuesta de mejora en los procesos los cuales se le

encontraran falencias , posteriormente se realizó un análisis de sus productos siempre teniendo en cuenta la buena relación con los clientes teniendo en cuenta los aspectos claves que incluye la gestión del servicio al cliente , las gestión de la demanda y cumplimiento en la entrega de pedidos desarrollo de productos , comercialización y gestión de devoluciones .

También es importante resaltar que mediante el desarrollo de este Diplomado Supply Chain identificamos lo beneficioso que es el sistema de transporte llamado TMS, dentro de la cadena de abastecimiento el tiempo se tiene que manejar técnicamente en cada proceso contribuyendo estrategias que también identificamos mediante el desarrollo de este proyecto que será de gran valor ya que adquirimos conocimientos beneficiosos los cuales implementaremos en el área profesional y empresarial.

Para desempeñar las funciones de logística y cadena de suministro en las organizaciones se debe hacer uso de las tecnologías de la información, ya que en un mundo tan globalizado como el de hoy, las empresas deben estar a la vanguardia con las nuevas tecnologías, para ser más competitivos en el mercado, por ende, para las organizaciones la cadena de suministro y la logística toman un papel muy importante en cualquier tipo de industria llámese producción, transporte, textil, alimentos, agricultura, turística, etc.

Es por eso que para las empresas es fundamental conocer y poner en práctica estos modelos del Supply Chain Management, por consiguiente, se debe saber de buena mano como es la red de una empresa, para nuestro caso definimos y configuramos la red de la empresa Colanta, donde analizamos la red de proveedores y clientes, enfocándonos en los procesos (GSCF y APICS-SCOR) en el cual los objetivos no era más que la planificación

de la cadena de suministro, donde se observa una demanda la administración del servicio al cliente, relaciones con los proveedores y la comercialización de productos.

Si hablamos de Supply Chain, también nos referimos a una buena gestión de inventarios, en donde los modelos a escoger son los que representen menor costo y tiempo, asimismo propusimos un layout para el almaceno o centro de distribución de la empresa Colanta, y para finalizar estudiamos los factores críticos del Supply Chain, los cuales algunos de ellos son la predicción de la demanda, y se refiere a los métodos cualitativos, cuantitativos, pero estos ya están quedando obsoletos ahora hablamos de Machine Learning que es, el aprendizaje automático es una rama de la inteligencia artificial que permite que las máquinas aprendan sin ser expresamente programadas para ello. Con base en las opiniones e ideas expuestas, comparando e interpretando los distintos conceptos abordados concluimos que el Supply Chain Management para las empresas es de un alto valor ya que genera mejores resultados, cabe mencionar que dichos resultados van encaminados a la mejora continua y el compromiso con la sostenibilidad, ejemplo son los vehículos más eficientes y efectivos, almacenes con mayor tecnologías y canales de distribución con estándares globales de calidad.

Bibliografía

- APICS Supply Chain Council. (2017) *Quick Reference Guide SCOR: Supply Chain Operations Reference Model* [Archivo PDF] http://www.apics.org/docs/default-source/scc-non-research/apicsscc_scor_quick_reference_guide.pdf
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2018) *Colombia, puesto 58 en índice de desempeño logístico y 75 en aduanas* [Archivo PDF] <https://www.dian.gov.co/Prensa/ComunicadosPrensa/179-Colombia,%20puesto%2058%20en%20%C3%ADndice%20de%20desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%2075%20en%20aduanas.pdf>
- Frazelle E. y Sojo, R. (2007). *Logística de almacenamiento y manejo de materiales de clase mundial*. Editorial Norma
- Guerrero, H. (2009) *Inventarios: manejo y control*. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69078>
- Instituto Aragonés de Fomento (s/f) *Manual de Almacenes* [Archivo PDF] https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=a52f7c0713a48383d25677c1387dce3
- Oficina de Productividad y Emprendimiento Nacional (2019) *Índice de desempeño logístico – Banco Mundial* [Archivo PDF] <https://open.economia.cl/wp-content/uploads/2019/04/2019.05.04-Minuta-Logistic-Performance-Index-2018.pdf>
- Pinzón, B. (2005) *Inventarios*. <http://hdl.handle.net/10596/5667>
- Pinzón, B. (2005) *Logística*. <http://hdl.handle.net/10596/5682>
- The World Bank. (2018) *International LPI*. <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

Anexos

1. Instrumento gestión de inventarios para la empresa Colanta

	
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE APROVISIONAMIENTO COLANTA Aplicado por el Área de Auditoría Sistema – SAC	
Identificación de usuario (no compartirla) Usuario de usuario	
El propósito de este instrumento es realizar un diagnóstico general, del uso y control que se le da al aprovisionamiento en la compañía. Agradecemos responder la más sincera verdad, ya que de esta manera aporta la información veraz sobre la gestión de aprovisionamiento aplicada por COLANTA.	
	
NOMBRE COMPLETO Tu nombre: _____	
PROFESIÓN Tu profesión: _____	
PROCESO EN EL QUE LABORA <input type="radio"/> COMPRAS <input type="radio"/> ACTIVIDADES <input type="radio"/> LOGÍSTICA	
LABOR QUE DESEMPEÑA <input type="radio"/> JEFE DE ÁREA <input type="radio"/> AUXILIAR DE COMPRAS <input type="radio"/> COORDINADOR DE COMPRAS <input type="radio"/> PROFESIONAL DE APOYO	
Resumen de Acreditaciones El cuestionario evaluará el programa con respecto a respuestas sí/no. No debe haber una respuesta intermedia al estado actual de la gestión de aprovisionamiento aplicada por la empresa COLANTA.	
1. ¿Participa usted dentro de la gestión de inventario de la empresa? <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO	
2. ¿Dentro de que procesos de la gestión del inventario participa usted en la empresa? <input type="checkbox"/> Compra <input type="checkbox"/> Almacenamiento <input type="checkbox"/> Control cantidad de inventario <input type="checkbox"/> Control física de inventario <input type="checkbox"/> Planeación	
3. ¿Qué modelo o estructura de planeación de compras se utiliza en la empresa? <input type="checkbox"/> Planeación y compra de productos <input type="checkbox"/> Dependiendo del nivel de inventario permitido <input type="checkbox"/> Punto de compra <input type="checkbox"/> Otro (¿Cuál?)	
4. ¿Para la administración de los niveles de inventario utiliza un sistema de inventarios? <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO	
5. ¿El sistema de información brinda información importante para la toma de decisiones en relación con la gestión de inventarios? <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO	
6. ¿Qué método de valoración de inventario utiliza? <input type="checkbox"/> Método promedio ponderado <input type="checkbox"/> Método primero en entrar primero se sale <input type="checkbox"/> Método último en entrar primero se sale <input type="checkbox"/> Método FIFO	
7. ¿Cuántas bodegas maneja la empresa para la administración de sus inventarios? <input type="radio"/> 1 a 7 <input type="radio"/> 8 a 9 <input type="radio"/> 10 a 19 <input type="radio"/> Más de 20	
8. De acuerdo a la cantidad de bodegas planteadas en el punto anterior que tipo de inventarios maneja la empresa. Marque todos los que maneja la empresa. <input type="checkbox"/> Materias primas <input type="checkbox"/> Materias (Insumos y equipos de productos) <input type="checkbox"/> Repuestos e inventario de mantenimiento <input type="checkbox"/> Consumo interno (Fogón/Oficina) <input type="checkbox"/> Productos en proceso <input type="checkbox"/> Productos terminados <input type="checkbox"/> Otros (¿Cuál?)	
9. ¿El método de inventario es método de memoria controlada o descontrolada? <input type="radio"/> Controlada <input type="radio"/> Descontrolada	
10. Los productos que se manejan en el inventario requieren de un ciclo de gestión. <input type="radio"/> Corto <input type="radio"/> Medio <input type="radio"/> Largo <input type="radio"/> Demasiado	
11. En relación con la pregunta anterior al método utilizado por la empresa para la gestión de sus inventarios corresponde a: <input type="checkbox"/> Método documental <input type="checkbox"/> Método estadístico y probabilístico	
12. ¿En la administración del inventario se permite déficit, de tal manera que se puedan generar demandas en el proceso de producción o venta? <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO	
13. El método de inventario exige la existencia de un inventario de seguridad antes de producir para no afectar el proceso productivo o de venta. <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO	
14. Para la gestión del inventario la entrega de materias primas y materiales se realiza de acuerdo a un plan maestro de producción o por órdenes de producción. <input type="checkbox"/> Plan maestro de producción <input type="checkbox"/> Órdenes de producción	