

Propuesta de supply chain management y logística para la empresa

Compañía nacional de chocolates s.a.s

Integrantes:

Yaset de Jesús fuentes videz

Elkin Manuel de ángel Martínez

Juan camilo Mendoza

Edinson Rafael de ángel Martínez

Harol Ricardo Gómez padilla

Presentado a:

Msc. Ing. Fairuz anyerine rolong estrada

(Tutora)

Universidad nacional abierta y a distancia unad

Diplomado de profundización en supply chain management y logística

Opción de grado

Tabla de contenido

Introducción	14
Objetivos	16
Objetivo General	16
Objetivos específicos.....	16
Configuración de la red de suministro para la empresa compañía nacional de chocolates	17
Presentación de la empresa	18
Conceptualización y contextualización Compañía nacional de chocolates S.A.S	18
Análisis de la configuración de la red de suministro de la empresa Nacional de chocolates.....	19
Misión.....	19
Visión	19
Miembros de la red de La Empresa Nacional de chocolates.....	21
Clientes	21
Proveedores.....	21
Los principales proveedores que tenemos para Colombina son	22
Red Estructural de una empresa a la cual pertenece de la empresa Nacional de Chocolates.....	23
Dimensiones estructurales de la red de valor de la empresa Nacional de chocolates	23
La estructura horizontal	23
Estructura vertical	24
Posición horizontal de la compañía.....	25
Tipo de estructura	25
Tipos de Vínculos de procesos en la empresa Nacional de chocolates.....	25
Procesos según enfoque del Global Supply Chain Fórum (GSCF).....	28

	3
Gestión de las relaciones con los clientes	30
Gestión del servicio al cliente	30
Aprovisionamientos	33
Administración Del flujo de manufactura.....	33
Desarrollo de nuevos productos y comercialización.....	33
Devoluciones.....	34
Procesos según enfoque del Apics-Scor	35
Conceptualización y contextualización.....	35
Identificación y aplicación 6 procesos según Apics - Scor en la empresa Compañía Nacional de Chocolates.....	37
Planificación.....	38
Adquisición	39
Fabricación	40
Producción.....	41
Distribución.....	42
Devolución	43
Soporte	44
Identificación de los flujos en la Cadena de Suministro de la empresa Nacional de Chocolates	45
Conceptualización y contextualización.....	45
Análisis de los flujos en la Cadena de Suministro de la empresa Nacional de Chocolate	45
Flujograma de información.....	45
Flujograma de producto	46
Flujo de dinero	47

	4
Colombia y el LPI del Banco Mundial.	48
Conceptualización y contextualización.....	48
Comparativo de Colombia ante el mundo.....	49
El respectivo análisis de los resultados	49
Colombia: Conpes 3982 – Política Nacional Logística	51
Conceptualización y contextualización.....	51
Elementos fundamentales Conpes 3982 - Política Nacional Logística (Véase el Anexo C Mapa Conceptual Conpes)	51
El Efecto Látigo the Bullwhip Effect.....	52
Conceptualización y contextualización.....	52
Análisis de causas en la Compañía Nacional de Chocolates.....	52
Causas	52
Order Batching (Pedido Por Lotes).....	54
Price Fluctuation (Fluctuación de Precios)	54
Shortage (Escasez)	55
Gestión de Inventarios	56
Análisis de la situación actual de la gestión de inventarios en la empresa Nacional de Chocolates.....	56
Productos con clasificación a.....	56
Productos con clasificación b.....	57
Producto con clasificación c	57
Instrumento para recolección de la información.....	58
Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida.....	62

	5
Estrategia propuesta para la gestión de inventarios en la empresa Nacional de chocolates a partir del diagnóstico realizado.	63
Productos a.....	63
Productos b.....	64
Productos c.....	64
Análisis de las ventajas y desventajas de centralizar o descentralizar los inventarios de la empresa Nacional de Chocolates	65
¿Cuáles serían las ventajas para la empresa en tener centralizado el inventario o, por el contrario, tener descentralizado el inventario? ¿Por qué?.....	65
¿En que consideran ustedes que se fundamenta el Pronóstico de la Demanda de la empresa?; si no lo hacen, ¿Cuál es la recomendación del grupo colaborativo?	65
¿Debería la empresa desarrollar un sistema para transferir inventario entre sus almacenes? ¿Si el almacenamiento es centralizado, recomendarían ustedes la descentralización? ¿Por qué?	66
Modelo de gestión de inventarios recomendado para la empresa Nacional de Chocolates	67
Pronósticos de la demanda de la empresa Nacional de Chocolates	68
Layout para el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Nacional de chocolates.....	69
Conceptualización y contextualización.....	69
Situación actual del almacén de la empresa Nacional de chocolates.....	69
Área de almacenamiento.....	70
Área de Preparación de Pedidos.....	70
Espacio de oficinas	70
Fuente Elaboración Propia	71

	6
Propuesta de mejora en el almacén o centro de distribución de la empresa	71
Aprovisionamiento En La Nacional De Chocolates	76
Conceptualización y contextualización.....	76
El proceso de aprovisionamiento en la empresa Nacional de Chocolates	78
Análisis de la situación actual del proceso de aprovisionamiento	78
Determinación de las necesidades.....	78
Establecer las condiciones de compra.....	79
Admisión de ofertas	79
Evaluar las ofertas de los proveedores	79
Formalización y contratación	80
Seguimiento y control del cumplimiento del contrato:	80
Instrumento para recolección de información.....	81
Resultados Obtenidos.....	82
Frecuencia de la Orden de Aprovisionamiento	83
¿Cuál es la tendencia de gestión y abastecimiento’	83
¿Cómo identifican cantidades de pedidos y órdenes?.....	83
¿Su sistema de transporte es propio o contratado?.....	83
¿Existe modelo de certificación o evaluación de proveedores?	83
Que factores son necesarios para elegir al proveedor	83
¿Se generan órdenes de compra adicionales de insumos por desabastecimientos imprevistos?	84
¿Alguna vez han devuelto compras de insumos a los proveedores? ¿Por qué?	84
¿Poseen programas de mejoras de calidad, costos y oportunidad?	84

	7
¿Tiene la empresa un alto nivel de integración con clientes y proveedores?	84
¿Guardan algún registro físico/ digital de la compra de materias primas?.....	84
¿El sistema de identificación de las cargas se hacen con apoyo a la tecnología de información?	84
¿Cuentan con los aspectos necesarios para el almacenaje de insumos?.....	84
Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida	85
Estrategia propuesta para el aprovisionamiento en la empresa Nacional de Chocolates a partir del diagnóstico realizado	87
Selección y evaluación de proveedores	87
Conceptualización y contextualización	87
Autorización para el tratamiento de datos personales.	88
Instrumento propuesto para la evaluación y selección de proveedores en la Compañía Nacional de Chocolates	88
Instrumento para la evaluación de proveedores	89
Instrumento para verificar la evaluación de los proveedores	90
Evaluación.....	90
Descripción del proceso de selección y evaluación en la empresa Nacional de Chocolates.	91
Distribuciones Cordiales.....	91
Alianzas estratégicas con clientes – Crm.....	91
Alianzas estratégicas con proveedores.....	91
Instrumento propuesto para la evaluación y selección de proveedores en la empresa Nacional de Chocolates.....	92
Formato de uso interno de la empresa Nacional de Chocolates para los resultados de la	

	8
evaluación de proveedores.....	94
Análisis de la Evaluación	94
Procesos logísticos de distribución.	95
Análisis de los procesos logísticos de distribución de la empresa Compañía Nacional De Chocolates	96
El Drp	97
El Tms	97
Identificación de la estrategia de distribución en la empresa Nacional de Chocolates.	98
Distribución Cordial.....	98
Alianzas estratégicas con clientes – Crm.....	98
Alianzas estratégicas con proveedores.....	99
Modo y medio de transporte utilizador por la empresa Nacional de Chocolates en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado	99
Conveniencia de la utilización de servicios de embarque directo en la empresa de la Compañía Nacional De Chocolates	100
Viabilidad de la implementación de la estrategia Cross-Docking en la empresa Nacional De Chocolates	101
Determinación de la estrategia adecuada para los negocios de la empresa de la Compañía Nacional de Chocolates.....	102
Beneficios en la empresa con los cambios en la industria de la distribución.....	102
Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística	103
Conceptualización y contextualización	103
Aspectos fundamentales de las mega tendencias en Supply Chain Management y Logística –	

Mapa conceptual	9
Mapa conceptual	103
Factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas mega tendencias, en las empresas colombianas y en la empresa Compañía Nacional de chocolate.....	104
Conclusiones.....	105
Bibliografía	107
1. Anexos	109

Índice de figuras

Ilustración 1 Generación de Valor Empresa Nacional de Chocolates	20
Ilustración 2 Estructura vertical	24
Ilustración 3 Los ocho procesos del Gscf	28
Ilustración 4 Programa de fidelización	30
Ilustración 5 Order Fulfillment	31
Ilustración 6 Competencias claves del pedido	32
Ilustración 7 División jerárquica Scor	35
Ilustración 8 Modelo Apics Scor	36
Ilustración 9 Modelo Scor de la compañía nacional de chocolates s.a.s	38
Ilustración 10 capacidad productiva	40
Ilustración 11 Representación de la producción de la compañía	41
Ilustración 12 Flujograma Fabricación de Productos	42
Ilustración 13 Representación logística de distribución	43
Ilustración 14 Representación de la logística de devolución	44
Ilustración 15 flujograma de información.....	45
Ilustración 16 flujograma de producto	46
Ilustración 17 Flujograma de dinero	47
Ilustración 18 ítems principales	70
Ilustración 19 Plano de layout actual de la empresa nacional de chocolates	71
Ilustración 20 Plano de layout con la mejora para la empresa nacional de chocolates.....	72
Ilustración 21 sistema de conexión cruzada.....	73
Ilustración 22 flujo propuesta en forma de U	74

	11
Ilustración 23 Pasos para la selección de proveedores	77
Ilustración 24. Formulario para la gestión de aprovisionamiento.....	82
Ilustración 25 instrumento para selección de proveedores	70
Ilustración 26. instrumento para la evaluacion de provedores.....	92
Ilustración 27. instrumento para verificar la evaluacion de proveedores	92
Ilustración 28. Tms	97

Índice de Tablas

Tabla 1 Elección de países y último Lpi.....	48
Tabla 2 Instrumento de consulta para la utilización de los inventarios.	58
Tabla 3 Requisitos del proveedor	78
Tabla 4 Criterios de Evaluación.....	80

Anexos

Anexo A Red Estructural empresa Nacional de Chocolates.....	109
Anexo B Comparativo Colombia año 2012,2014,22016,2018.....	96
Anexo C Mapa Conceptual Conpes	117
Anexo D Mapa Conceptual Drp	118
Anexo E Mapa conceptual mega tendencias	119

Introducción

La cadena de suministro es un proceso donde se trabaja desde la planificación del producto hasta las condiciones de entrega para hacer llegar el producto a las manos del consumidor. Con tantos componentes incluye una estructura operativa, porque la empresa siempre debe estar en contacto con actores externos que le brinden o faciliten bienes o servicios que la empresa no puede obtener, eso sí, por eso la empresa debe contar con proveedores para que el desarrollo esté en consonancia con los parámetros de producto y servicio, estos parámetros garantizan la gestión de calidad requerida con las necesidades del cliente. La estructura vertical de la empresa.

Este trabajo se realizará con el objetivo de dar a conocer la importancia de la estrategia de abastecimiento de las empresas colombianas. Se enfatiza la importancia de administrar adecuadamente el centro de distribución de una empresa. Esto le permite mejorar el desempeño de su organización tanto interna como externamente, satisfacer las demandas del mercado y establecer estrategias de gestión para cumplir con los contratos de pedidos de los clientes. Gestionando el tiempo entre procesos e integrando actividades.

El presente trabajo está compuesto de 11 partes donde la primera que hace referencia a la configuración de la red de suministro para la empresa compañía nacional de chocolates donde se describe la presentación de la empresa, el análisis de la configuración de suministro de la red de suministro, la siguiente parte llamada procesos según enfoque del Apics-Scor donde describe los estándares de procesos de gestión y su aplicación en la empresa, el tercera parte se llama identificación de los flujos en la cadena de suministro de la empresa donde se mediante los diferentes diagramas se representa los procesos o un grupo de actividades de la empresa Nacional de Chocolates. La cuarta parte es llamada Colombia y el LPI del banco mundial, donde

se compara la puntuación de Colombia respecto a otros países con el fin de comparar que avances lleva Colombia a nivel mundial respecto a la cadena de suministro, la quinta parte llamada Colombia: Conpes 3982 política nacional logística donde se observa cómo se aplica la política Conpes.

Dentro de los requerimientos legales y demás en la empresa, la sexta parte del trabajo se llama efecto látigo the Bullwhip Effect donde se explica Con base en la lectura del documento The Bullwhip Effect— Exploring Causes and Counter Strategies, como sucedería esta situación en la empresa relacionando las diferentes causas, la séptima parte del trabajo es llamada gestión de inventarios donde se explica el método de inventario Abc con el que cuenta la empresa, el octavo tema abordado en el trabajo es el Layout para el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Nacional de chocolates donde se explica la situación actual del almacén de la empresa y la propuesta de mejoramiento, la novena parte del trabajo es llamado aprovisionamiento en la nacional de chocolate donde se explica detalladamente como es el proceso de aprovisionamiento de la empresa su diagnóstico y propuesta de mejora, la décima parte es llamada procesos logísticos de distribución, donde se realiza un análisis de los procesos logísticos de distribución de la empresa Compañía Nacional De Chocolates y la onceava y última parte del trabajo es llamado mega tendencias en Supply Chain Management y Logística donde se expone lo aspectos fundamentales y las últimas tendencias de esta metodología.

Objetivos

Objetivo General

Establecer una propuesta integral de la estructura la red, en sus procesos logísticos para la empresa Nacional de Chocolates.

Objetivos específicos

Identificar estructuras y procesos Logísticos y Cadena de Suministro en una empresa mediante el uso de modelos propios de la disciplina, Configurando la red de cadena de suministro para la empresa.

Proponer mejoras a los procesos logísticos de la empresa, mediante el uso de los fundamentos y criterios de optimización propios de la disciplina en estudio Proponiendo un layout para el almacén o centro de distribución de una empresa.

Describir la estrategia de mejora en el proceso logístico de la empresa.

Proponer un modelo de gestión de inventarios para la empresa Nacional de Chocolates.

Configuración de la red de suministro para la empresa compañía nacional de chocolates

En la ejecución de la configuración de la red comprende la individualización de los proveedores, con los cuales son de vital importancia mantener relaciones comerciales, teniendo en cuenta el área el cual suplirá las necesidades y determinar el nivel de importancia del mismo, en una compañía líder en el mercado de chocolates y snacks en Colombia, que desde 1920, brinda a los consumidores productos nutritivos y confiables, con marcas queridas y relevantes en todos los momentos de su vida Nuestro grupo de trabajo está conformado por gente innovadora, comprometida y responsable que aporta al desarrollo sostenible. Apasionada por nuestros clientes y consumidores, con sentido colectivo y pensamiento sin fronteras.

por eso la empresa debe contar con proveedores para que el desarrollo esté en consonancia con los parámetros de producto y servicio, estos parámetros garantizan la gestión de calidad requerida con las necesidades del cliente fila, es la estructura vertical de la empresa.

Presentación de la empresa

Conceptualización y contextualización Compañía nacional de chocolates S.A.S

Es una compañía líder en el mercado de chocolates y snacks en Colombia, que desde 1920, brinda a los consumidores productos nutritivos y confiables, con marcas queridas y relevantes en todos los momentos de su vida. Nuestro grupo de trabajo está conformado por gente innovadora, comprometida y responsable que aporta al desarrollo sostenible. Apasionada por nuestros clientes y consumidores, con sentido colectivo y pensamiento sin fronteras.

Hace parte del Negocio Chocolates de Grupo Nutresa, el cual cuenta con plantas de producción en Costa Rica, México y Perú, con una amplia red de distribución, que nos permite estar disponible con nuestro portafolio de productos en la región estratégica .

Grupo Nutresa es uno de los jugadores más importantes de la industria de alimentos en América Latina, que opera a través de ocho unidades de negocio: Galletas, Cárnicos, Chocolates, Cafés, Tresmontes Lucchetti -TMLUC-, Alimentos al Consumidor, Helados y Pastas.

El Grupo Nutresa es la segunda empresa con la mejor capacidad para atraer y retener talento en Colombia, según el ranking Merco Talento 2020, y la primera dentro del sector de alimentos. Este reconocimiento nos inspira y nos reta a continuar promoviendo el desarrollo integral de nuestros colaboradores y a seguir construyendo Un Futuro Entre Todos.

Análisis de la configuración de la red de suministro de la empresa Nacional de chocolates

Se dice que son todas aquellas actividades, medios e instalaciones necesarias e implementadas para llevar a cabo el proceso de venta de un producto determinado. Para el caso de la empresa nacional es importante identificación de la distribución de las diferentes distribuciones y posición en la que se encuentra la empresa.

Misión

Lograr una creciente generación de valor brindando calidad de vida al consumidor y superando las expectativas del cliente con marcas conocidas y apreciadas, innovación efectiva, servicio superior y una excelente distribución (Compañía Nacional de Chocolates, 2022).
Gestionamos todas nuestras actividades con alta productividad, comprometidos con el desarrollo sostenible y el mejor talento humano, propiciando su progreso y un comportamiento corporativo ejemplar (Compañía Nacional de Chocolates, 2022).

Visión

Al año 2030 lograremos que nuestro Negocio Chocolates alcance unas ventas de \$3.5 Billones, proporcionando calidad de vida al consumidor con productos que satisfagan sus aspiraciones de bienestar, nutrición y placer. Las ventas serán 55% en Colombia y 45% en otras geografías y el portafolio de salud y nutrición será el 30% de las ventas totales (Compañía Nacional de Chocolates, 2022).

Ilustración 1 Generación de Valor Empresa Nacional de Chocolates



Fuente: (Compañía Nacional de Chocolates, 2022)

Nota:

Se describe los componentes estratégicos de la empresa para la generación de valor, actuando de manera sostenible.

Miembros de la red de La Empresa Nacional de chocolates

Clientes

Directos.

Gran parte de los ingresos provienen de Compañía Nacional de Chocolates s.a. creadas a través de la relación directa con los clientes, junto con el desarrollo de la tecnología, las plataformas digitales se han convertido en un gran aliado para apoyar la venta en línea, además de la venta directa en tiendas por departamento, comunicación entre sucursales nacionales y extranjeras para mejorar la logística de recepción, entrega y el orden.

Indirectos.

que compran a mayoristas o a través de minoristas en áreas no corporativas como ciudades, áreas remotas, etc. También incluye empresas que usan nuestros productos para fabricar o vender otros productos donde nuestros productos tienen valor agregado.

Proveedores

Existen muchos proveedores en la empresa debido a que cada proceso tiene diferentes áreas para realizar tareas específicas, los requerimientos de insumos, materias primas y servicios son completamente diferentes y se deben cumplir requisitos de producto, legales y de sustentabilidad.

Los principales proveedores que tenemos para Colombina son

Tipos de proveedores

Proveedores primarios.

Son todos aquellos con los que se tiene un relacionamiento más frecuente dado que su materia prima e insumos se requieren para el día a día de la planificación de la producción. Teniendo así un alto grado de criticidad dentro del proceso al tener gran importancia en la obtención de empaques, endulzantes, azúcares, extractos, entre otros.

Proveedores secundarios.

Se clasifican los proveedores que en los procesos tienen alto grado de importancia, pero no dependen de ellos principalmente, que se dé la producción, entre ellos están proveedores de mantenimiento, transporte, certificación de equipos de medición, aseo, vigilancia y seguridad, entre otros.

Proveedores terciarios.

Proveedores q su contratación es baja, solo se requieren en algunas ocasiones ya sea por alguna ocasión inesperada o por un extra de la empresa.

Red Estructural de una empresa a la cual pertenece de la empresa Nacional de Chocolates

Para ejecutar una cadena de suministro de manera efectiva, es necesario aclarar cómo se constituye la red de estructura logística, con el objetivo de integrar de manera efectiva las operaciones logísticas y productivas de una empresa (Véase Anexo A: Red Estructural empresa Nacional de Chocolates).

Dimensiones estructurales de la red de valor de la empresa Nacional de chocolates

Estructura horizontal el enfoque de la empresa es la satisfacción del cliente al obtener los productos en las diferentes formas de venta online o en tienda que se tienen, con un mercado consolidado dada la trazabilidad y los años en el mercado que tienen los diferentes productos

La estructura horizontal

se refiere a la cantidad de niveles que componen el Supply Chain, según lo identificado en el diagrama vemos que existen tres niveles para los proveedores: primario, secundario y terciario. Y en los clientes tendremos dos niveles: Indirectos e Indirectos. Se dice que es una estructura larga por poseer varios niveles tanto al inicio como al final.

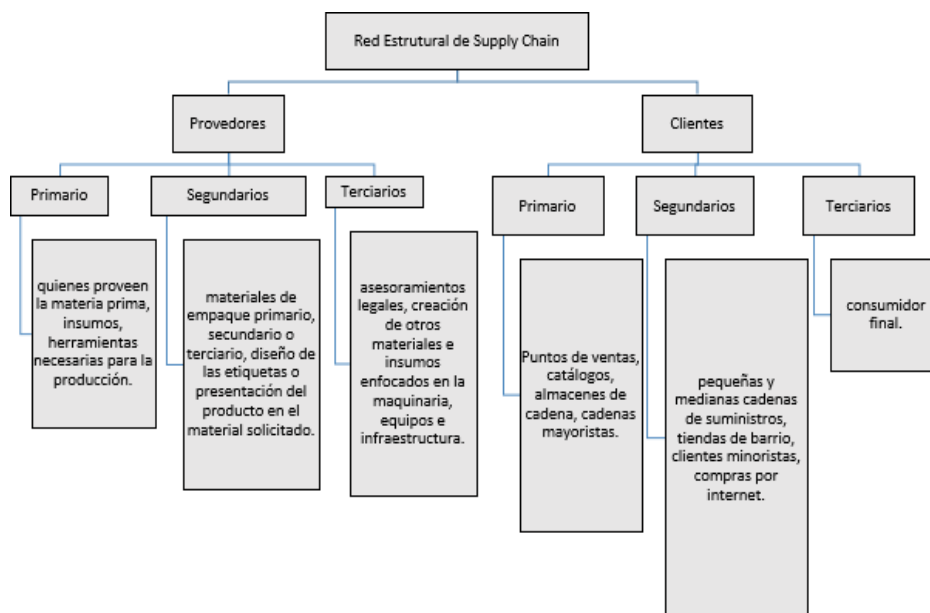
La cadena de valor comienza con el cultivo del cacao, integrando a los cacao cultores de acuerdo a las necesidades de la fábrica, comprando y transportando todas las materias primas y materiales, recolectando, almacenando y clasificando el cacao para su respectivo proceso, hasta el manejo final, donde ya es empacado, todo gracias a una buena cadena de suministro y un buen equipo de proveedores y trabajadores de logística, producción y calidad que ayudan a sincronizar el proceso de producción, trabajar en red y evitar pérdidas de procesos.

Una vez que se fabrica el producto, se traslada a un centro de distribución para la distribución teniendo en cuenta el transporte, distribución, comercialización y entrega, pues la cadena de suministro y la logística juegan un papel igualmente importante para agregar valor a un producto como el negocio.

Estructura vertical

Dada la diversidad de proveedores se muestran algunos factores que inciden en la división de los proveedores según el nivel en el que están.

Ilustración 2 Estructura vertical



Fuente: Elaboración propia.

Posición horizontal de la compañía

Tipo de estructura

En Colombia, empresas como Nacional de Chocolates están ubicadas estratégicamente cerca de clientes y proveedores, y si bien no todos los proveedores están cerca, muchos otros lo están, lo que compensa la falta de distancia. Gracias a los avances en envíos, demuestran que la tienda no se queda sin productos fácilmente.

La cadena de suministro es un proceso que incluye toda la cadena de suministro, donde se trabaja desde la planificación del producto hasta las condiciones de entrega para hacer llegar el producto a las manos del consumidor. Con tantos componentes dentro de una estructura operativa, porque la empresa siempre debe estar en contacto con actores externos que le brinden o faciliten bienes o servicios que la empresa no puede obtener.

Tipos de Vínculos de procesos en la empresa Nacional de chocolates

Administrado:

En la red de valor y estructura de la cadena de suministro los procesos administrados serán: los servicios a los clientes directos e indirectos, también se administran los proveedores primarios asegurando así que se tenga un stock de seguridad y materiales en los plazos establecidos para todas las materias primas o insumos necesarios, Aquí es donde las empresas líderes integran sus procesos con uno o más clientes y/o proveedores. Puede trabajar con otras empresas que forman parte de la cadena de suministro. Empresa líder en la integración y gestión de relaciones multinivel con clientes y proveedores Empresa líder activamente involucrada en la gestión de relaciones multiproceso más allá de otros niveles.

En el caso de la compañía nacional de Chocolates s.a.s, es más importante la relación con los clientes y proveedores, le gusta la imagen y publicidad del punto de venta y la forma en que se vende, y el cliente se da cuenta que el producto es asequible

Monitoreado:

La empresa frente a las actividades realizadas por otras empresas al tener ya una alta trayectoria de negociación y unos parámetros de seguimientos establecidos no realiza seguimiento frecuente si no que se hace aleatoriamente cada determinado periodo de tiempo, Esta es una asociación entre la empresa objetivo y otras empresas cuyos procesos no son críticos para el éxito y solo se evalúan o monitorean con una frecuencia establecida adecuadamente. Por lo que los puntos de venta participan y se integran en la venta de los productos de chocolate, y son monitoreados por Comercial Nutresa, además se da un adecuado manejo en los puntos de distribución y de venta dentro de un área definida para facilitar la entrega o recepción de órdenes de servicio. Estos procesos de pedido documentado y oportuno ayudan en el posicionamiento del producto, al ser una empresa a gran escala se incluye zonas técnicas y de desarrollo.

No administrado:

Estas son áreas en las que las empresas líderes no participan activamente y no son tan importantes como para que tenga sentido dedicar recursos a supervisarlas. En otras palabras, la empresa líder confía completamente en que los otros participantes administren correctamente o confían en el enlace

La empresa no está involucrada dado que no requiere de chequeos, confiando en que otros participantes del proceso realicen dicha revisión, pues los supermercados, tiendas de cadena, entre otros, son importantes para la empresa, pero no compete en su administración.

No participante no se considera que la relación entre los no participantes esté vinculada a la estructura de la cadena de suministro de la empresa objetivo, pero puede tener, un impacto en las operaciones de la empresa objetivo y la cadena de suministro en la que participa la empresa. En otras palabras, son las decisiones de la empresa objetivo que pueden afectar a la empresa objetivo.

La empresa no realiza intervenciones frente a los proveedores o clientes, dado que se trabaja desde la creencia que son empresas que tienen control y producen estos productos siguiendo lineamientos legales acorde a los requerimientos, algunos proveedores de la empresa son de otros países, y no tiene relación directa con quienes lo producen, pero el no tener el abastecimiento afectaría la producción.

En la literatura, cuatro tipos diferentes de vínculos de proceso negocios entre los participantes de la cadena de suministro. Ellos son: Enlaces de Procesos de Negocios Gestión; Enlaces de procesos empresariales no gestionados; Enlaces de procesos Enlaces de procesos de negocios no participantes y de negocios monitoreados.

Procesos según enfoque del Global Supply Chain Fórum (GSCF)

Actualmente, en un mercado de negocios como el que se está viviendo se puede observar que la empresa y su desarrollo son clave en la sostenibilidad. Teniendo en cuenta, que hoy en día el mercado cada vez está siendo más exigente debido al alta demanda que se encuentra en Colombia. Y está generando más productos por la formación de pequeñas compañías, entonces se plantea la recolección de información clave de la empresa Nacional de Chocolates con el objetivo de poder tener una excelente recepción para identificar la forma en la que maneja su cadena de suministros y distribución. Esto se hace con el enfoque que se quiere desarrollar dentro de la metodología que plantea la Gscf.”

Se recolecta información clave de la empresa Nacional de Chocolates con el objetivo de poder tener una excelente recepción para identificar la forma en la que maneja su cadena de suministros y distribución. Esto se hace con el enfoque que se quiere desarrollar dentro de la metodología que plantea la Gscf.

La empresa no realiza intervenciones frente a los proveedores o clientes, dado que se trabaja desde la creencia que son empresas que tienen control y producen estos productos siguiendo lineamientos legales acorde a los requerimientos, algunos proveedores de la empresa son de otros países, y no tiene relación directa con quienes lo producen, pero el no tener el abastecimiento afectaría la producción.

Ilustración 3 Los ocho procesos del GSCF



Fuente: Elaboración propia

Gestión de las relaciones con los clientes

Este proceso se enfoca especialmente en identificar los clientes claves y objetivos del negocio, por medio de criterios de categorizar. Primero, Es crear una relación estrecha con el cliente, La primera herramienta tecnológicas usadas para la nacional de chocolates es tener toda la información que requiere de ellos, es a través del uso de un software que le permite tener control y seguimiento de cada una de las actividades o negociaciones realizadas con ellos .

Gestión del servicio al cliente

La gestión del servicio al cliente es uno de los procesos en toda compañía debería estar más pendiente e invertir en sus empleados para el manejo del servicio al cliente, se va a implementar ciertas capacitaciones al personal que tenga contacto con el cliente, tanto el que tiene contacto con el cliente directamente como los que atienden por otros canales digitales. Es posible actualmente comunicarse con la empresa a través de muchos medios diferentes, siendo los más usados actualmente las redes sociales.

Es importante que la nacional de chocolates desarrolle proyectos de marketing, y de por cierto que la organización debe tener un canal de comunicación acorde y accesible para sus clientes donde se les dan conocer que es la empresa y cuál es su actividad económica.

Ilustración 4 Programa de fidelización



Fuente: Elaboración propia

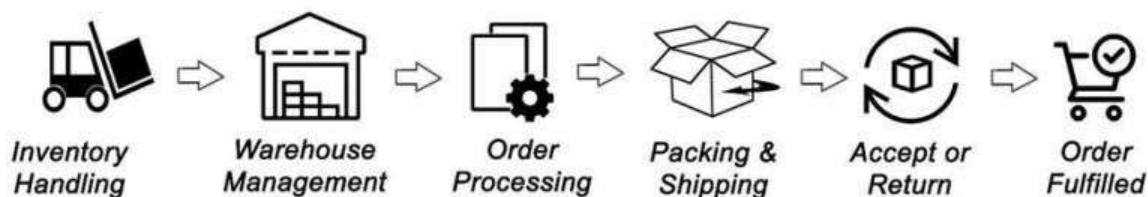
Administración de la demanda

la empresa requiere una planeación para tomar sus propias decisiones que conlleven a que cada área o la línea sufra una excelente modificación. También se requiere que la empresa tenga una excelente instalación, capacidad de planta y con una buena tecnología para sus diferentes procesos de producción.

El objetivo principal de la empresa es lograr satisfacer las necesidades del cliente, por lo cual conlleva a que se implementen recursos, estrategias y capacitaciones enfocadas en el marketing para la promoción de sus productos. Eso implica que el cliente entra una relación más estrecha con su proveedor.

Ilustración 5 Order Fulfillment

Order Fulfillment Process



El cumplimiento del pedido es el proceso completo desde que se realiza un pedido o se realiza una venta hasta que el cliente recibe la entrega.

Fuente: (Agencia Marketing, 2022)

Para este punto es necesario satisfacer los requerimientos del cliente para así permitir una red de negocios eficiente. También, se tiene en cuenta el proceso estratégico que se lleva a cabo.

Estos nuevos tiempos exigen una reinención completa de la forma en que la organización gestiona los pedidos a sus clientes estratégicos.

Para lograr el pedido perfecto, las empresas con visión de futuro están desarrollando o nutriendo los siguientes cuatro pilares o competencias clave que son las siguientes:

Ilustración 6 Competencias claves del pedido



Fuente: Elaboración Propia

Aprovisionamientos

Proceso De Aprovisionamientos

Dentro de este proceso se mira la administración de las relaciones de los clientes con los proveedores, este proceso define como una empresa interactúa y evalúa su relación con sus proveedores y los clientes. Siendo la administración de las relaciones con los proveedores, un foco objetivo para administrar las relaciones entre la empresa y las compañías que le suministran los bienes y servicios. Se encarga de que los materiales necesarios estén a disposición del departamento de producción y de poner a disposición del departamento de ventas los productos que luego van a comercializarse.

Administración Del flujo de manufactura

Dentro de esta etapa se explica con funciona la fabricación del producto y determina la infraestructura de la manufactura necesaria para dar cumplimiento a las órdenes de producción, provee capacidades y limitaciones del proceso. La compañía en su mejora continua cuenta con procesos de auditorías externas con excelentes resultados. Una de las ultimas auditorias fue la de BRC donde los resultados ratifican el compromiso con clientes y consumidores.

Desarrollo de nuevos productos y comercialización.

Aquí en el desarrollo de comercialización del producto se logra mantener una excelente relación con los proveedores y clientes, de tal forma que sus proveedores puedan asegurar el abastecimiento de la materia prima e insumos requeridos para la elaboración de sus productos,

teniendo a los agricultores cacao en su mayoría que son la materia prima para la elaboración de las chocolatinas, y demás productos que ofrece la empresa.

Devoluciones.

La empresa firmó un acuerdo que contiene las políticas y sistema de devoluciones con sus distribuidores, los cuales notifican a los diferentes centros comerciales y tiendas que distribuyen sus productos. Esas devoluciones son contempladas por el mayoritario se considera devolución cuando los productos han expirado en la fecha indicada o el producto en un mal estado.

Si bien es cierto hay casos en los cuales no es entendible las reclamaciones, pero siempre es hay que entrar en una buena relación con el cliente, no porque el cliente tenga la razón siempre sino que siempre hay que escucharlo y plantearles más opciones de porque no se le cambia el producto y explicarle a al cliente porque no se cambia porque la Empresa nacional de chocolates garantiza la calidad de su producto, además sus estándares éticos de satisfacción al cliente está por arriba de cualquier competencia.

aquí la empresa verifica su producto mediante tomas aleatorias para verificar nuevamente las características fisicoquímicas específicas solicitadas por el cliente, aquí se obtiene los resultados que garantizan el producto entregado mediante los resultados del laboratorio en los cuales muestran dichas características.

Procesos según enfoque del Apics-Scor

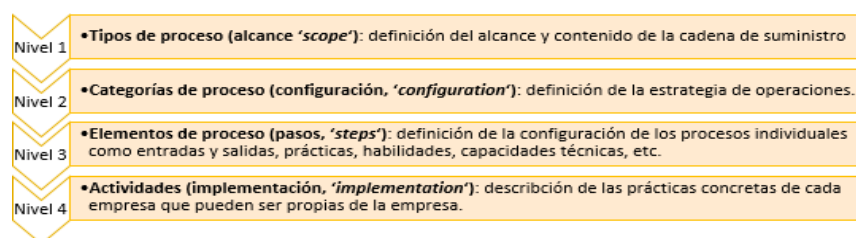
Conceptualización y contextualización

Los sistemas de inventarios en una compañía son de gran utilidad, ya que tienen como función mantener el control y la organización para que los productos de una compañía u organización puedan estar dentro de la organización planeada y estipulada por la empresa. De tal manera esto tiene un impacto alto en la cadena de suministros de dicha compañía que produce bienes o servicio. Y eso se realiza con el objetivo de encontrar falencias dentro de la compañía y convertirlo en oportunidades para ella. Por ende, el modelo SCOR se puede explicar en el siguiente párrafo.

El modelo Scor va más allá de los procesos dentro de la cadena de suministro, ya que consta de métricas para el desempeño de los procesos, describe estándares de procesos de gestión, conduce a resultados mejores y define estándares para la ejecución de los procesos de la cadena de suministro .

De acuerdo con la ilustración, SCOR cuenta con una división jerárquica de los procesos en cuatro niveles.

Ilustración 7 División jerárquica SCOR



Fuente: Elaboración Propia

Por lo cual la siguiente grafica nos permite ver modelo Apics Scor de una empresa ideal

Ilustración 8 Modelo Apics Scor



Fuente: Gavilán, I. (2018)

Se debe realizar el modelo Apics Scor de acuerdo con el direccionamiento estratégico de la empresa, el proceso ideal para la satisfacción del cliente, en la entrega final del producto y optimización de los procesos.

Apics Scor gira en torno a seis áreas de procesos, a saber: planificación, adquisición, fabricación, distribución, devolución y soporte.

Identificación y aplicación 6 procesos según APICS - SCOR en la empresa Compañía Nacional de Chocolates.

La Empresa Nacional de Chocolates, Es fundamental como empresa que establezca los 6 procesos según la Apics-Scor generando una estructura en su cadena de suministro y así determinando de manera clara cada una de las actividades y procesos desde el inicio de la cadena de suministro hasta el final. Por tal razón, es indispensable como compañía defina los 6 procesos, Para abordarlos de manera más efectiva.

Procesos:

Plan.

Es este respectivo proceso se hace una planificación de la toda operación en cuando a describir la cedan de suministro de la empresa.

Fuente.

En este proceso como se mueve el respectivo abastecimiento de le empresa en cuanto a bienes y servicios.

Hacer.

En este proceso se describe las operaciones de cómo se lleva a cabo la respectiva transformación de los materiales que en este caso es la materia prima para generar el producto terminado.

Entregar.

Vemos en este proceso como se hace la distribución y la caracterización de cada uno de los procedimientos de entrega del producto terminado.

Volver.

En este proceso se determinan cada una de las operaciones en cuanto al retorno de materia prima como al retorno del producto defectuoso por parte del cliente.

Activar.

En este proceso se determina las operaciones en la cuales se genera documentación entre las áreas para la estructura y beneficio de la cadena de suministro, un toque hacia la administración de operaciones” (Guide, 2015).

Ilustración 9 Modelo Scor de la Compañía Nacional De Chocolates S.A.S

Planificación				
Cientes iniciales Distribución	Adqusicion de materia prima Frabricacion base Distribución	Distribución Fabricación de chocolate	Cientes finales Compra de productos	Cientes finles Distribución

Fuente: Elaboración Propia adaptada a Gavilán, I. (2018)

Se identifica a través del Modelo SCOR la planificación ideal para la empresa Nacional de Chocolates.

Planificación

El proceso de planificación inicia con la identificación y priorización de las fuentes de demanda que componen la cadena de suministro de la empresa Compañía Nacional de Chocolates

La empresa cuenta con una amplia experiencia lo que le ha permitido contar con buenas prácticas en cuanto a proceso, la empresa analiza las diferentes variables que pueden afectar a las

ventas, para esto realiza pronósticos avanzados. Todos los procesos de la empresa tienen en cuenta los requerimientos de los clientes, de manera que, constantemente busca la mejora en cada uno de ellos, algunos ejemplos son la búsqueda de mejora en los niveles de servicio, reserva de inventario y determinación de fechas de entrega .

empresa dentro de sus procesos identifica, prioriza y agrega integralmente los procesos y partes con el fin de agregar valor a cada uno. La empresa persigue atributos de respuesta y costos dentro de su cadena de suministro, se gestionan eficientemente los activos y el inventario de abastecimiento, mediante información real y planes de producción .

La empresa Compañía Nacional de Chocolates s.a.s establece pasos a seguir durante periodos de tiempo específicos, los cuales se dirigen a la satisfacción de la producción y funcionamiento de la planificación de esta. La empresa cuenta con una gran demanda, de manera que sus pedidos cuentan con variables de tamaño, calidad e importancia .

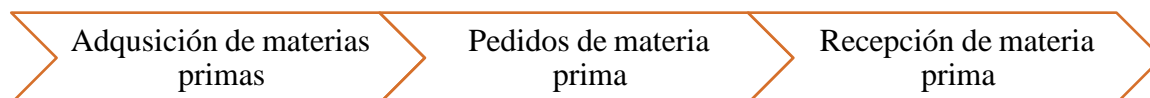
Adquisición

La adquisición se define como el proceso en el cual se obtienen los recursos necesarios para atender a la demanda, de manera que, se tienen en cuenta variables como el tiempo, recursos, materia prima y operarios

De acuerdo con Vargas (2019), la compañía nacional de chocolates s.a.s compra 50% del cacao que se produce en el país. Lo que le ha permitido contar con un a variado portafolio de productos caracterizados por contar en su mayoría con cacao como materia prima, Fernando Castañeda presidente de la Compañía citado en Vargas “La cosecha de cacao en Colombia es de 60.000 toneladas anuales y nosotros podemos estar comprando alrededor de 50% de eso” (Vargas, 2019)

La empresa también cuenta con viveros registrados ante el ICA para la propagación y distribución de material vegetativo de cacao. Estos viveros tienen una capacidad productiva de 700.000 plántulas de cacao.

Ilustración 10 capacidad productiva



Fuente: Elaboración Propia.

Fabricación

Este proceso se compone de la elaboración y/o fabricación del chocolate o la base de este, teniendo en cuenta la demanda real a la cual se va a responder, de manera que, se lleva a cabo la transformación de la materia prima obtenida de los proveedores certificados con el fin de que el producto llegue a las manos del consumidor final. El proceso inicia con la agregación de valor a través de la mezcla, separación y formación del producto.

Scor se dirige a definir las actividades orientadas a producción que satisfaga las necesidades de los clientes, para esto sigue un plan de producción. El primer paso se compone del estudio de la demanda llevado a cabo por el personal encargado, junto con análisis de calidad, compras y producción .

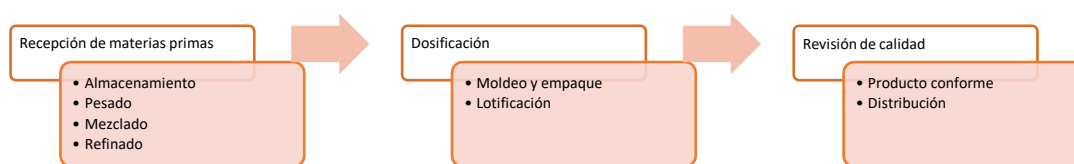
La empresa persigue la eficiencia en el proceso de adquisición, buscando satisfacer al cliente. Sus marcas cuentan con procesos de mucha tradición, de manera que buscan la cercanía con el consumidor, persiguen innovación, mejora en la distribución y buenas propuestas de valor.

De hecho, cada marca cuenta con un plan completo de innovaciones las cuales se encuentran apoyadas por los clientes y consumidores .

La empresa en solo 2018 logró una producción de 77.000 toneladas compuesta por chocolates de mesa (27.000), golosinas (20.000) y otros (30.000) (Vargas, 2019) .

Producción

Ilustración 11 Representación de la producción de la compañía



Proceso de recepción de materias primas, hasta la revisión de calidad y entrega del producto conforme a lo requerido por los clientes.

Fuente: Elaboración Propia adaptado a Gavilán, I. (2018)

Cada compañía necesita conocer cómo se realiza la fabricación de sus productos, por eso que es importante para la Compañía Nacional De Chocolates que sus clientes y proveedores conozcan su flujograma de la fabricación de los diferentes productos.

Ilustración 12 Flujograma Fabricación de Productos



Fuente: Elaboración Propia

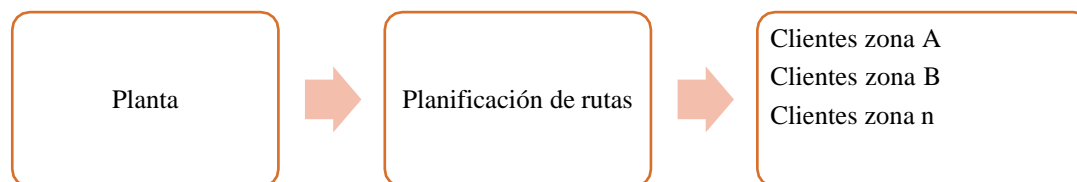
Distribución

Este proceso se compone de una planificación del transporte del producto final desde la planta de producción hasta las distintas empresas distribuidoras que llevan el producto a las manos del cliente final. Este proceso requiere de planeación de entrega bajo tiempos establecidos, junto con condiciones de calidad y cantidad.

Este proceso es llevado a cabo por el equipo de logística de la compañía nacional de chocolates s.a.s, se trata del traslado del producto a través de actividades como recepción, validación de orden, consolidación de productos, carga en el transporte y generación de factura. La empresa cuenta con diversas tecnologías que le permite ser eficiente en la trazabilidad de la logística de distribución, la cual se compone de actividades como traslado de producto, revisión de calidad, distribución de insumos, cumplimiento de normatividad según ruta de distribución.

La empresa lleva en su sistema de información los datos de pedidos, cantidades, facturas, entre otros aspectos.

Ilustración 13 Representación logística de distribución



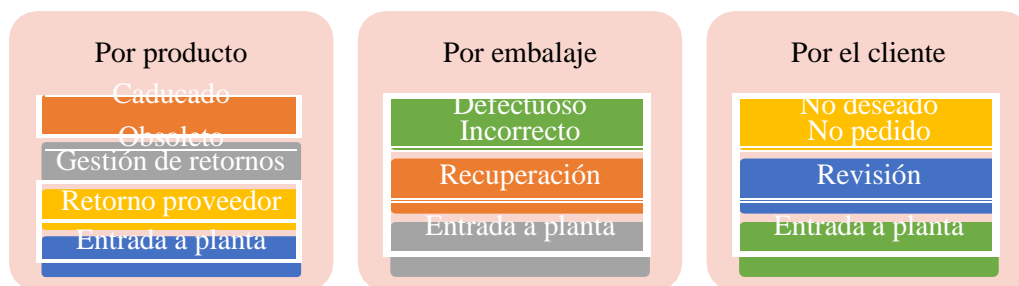
Fuente: Elaboración propia

Devolución

Se trata de la definición de proceso de retorno de los productos hacia las plantas de producción, estos retornos pueden deberse a diversos factores como recepción del producto no conforme o vencimiento de este. La empresa se basa en la calidad de seis productos, cumplimiento de órdenes, indicadores para medir su cadena de distribución, sin embargo, en caso de devolución cuenta con un plan de respuesta en cuento a devolución de materias primas con proveedores y producto terminado en caso de que los clientes lo prefieran. De esta manera, tiene habilitado un proceso de devolución el cual puede ser llevado a cabo a través de las líneas de servicio al cliente esta se llama Línea ética, la cual tiene como fin reportar cualquier situación irregular (Compañía Nacional de Chocolates , s.f.).

Grafica 5

Ilustración 14 Representación de la logística de devolución



Fuente: Elaboración propia

Soporte

Este proceso incluye actividades de gestión de la cadena de suministro como lo es la gestión de datos, contratos, recursos, entre otros. el proceso corresponde al favorecimiento de las actividades que hacen parte de la gestión de la cadena de suministro.

La Compañía nacional de Chocolates constantemente se enfoca hacia la mejora continua, tiene claros los objetivos a mediano y largo plazo, así como una misión y visión establecida, se orienta a la búsqueda y comparación de mejores prácticas de la industria y con las empresas que representan su competencia, tiene establecidos diferentes indicadores para medir y controlar la gestión de la cadena de suministro

Identificación de los flujos en la Cadena de Suministro de la empresa Nacional de Chocolates

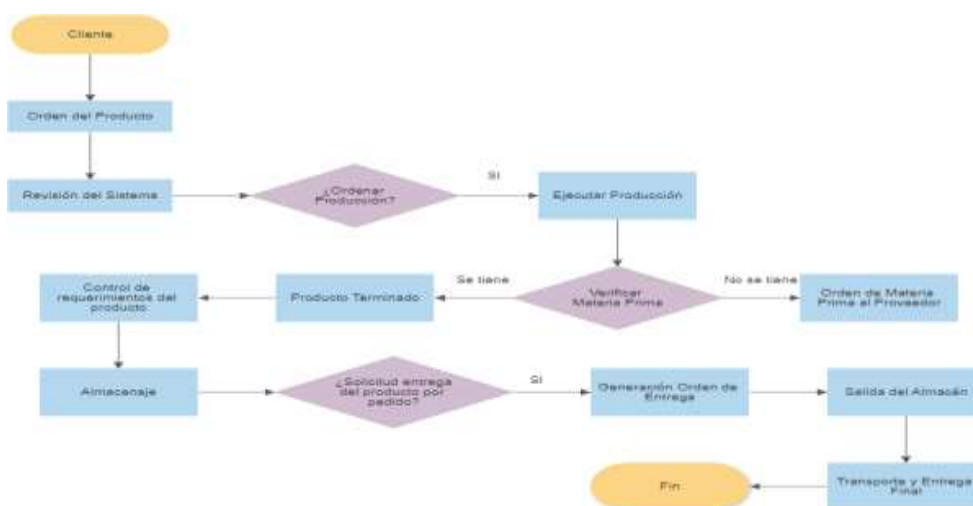
Conceptualización y contextualización

La empresa cuenta con sus diferentes flujogramas desde su adquisición de materia prima hasta la distribución. Se analizaron y representaron los procesos Apics-Scor, los cuales son, planeación, adquisición, fabricación, distribución, devolución y análisis y pronta solución cuando existe una inconformidad por el cliente.

Flujograma de información

El siguiente diagrama representa una serie de procesos o un grupo de actividades de la empresa Nacional de Chocolates.

Ilustración 15 flujograma de información

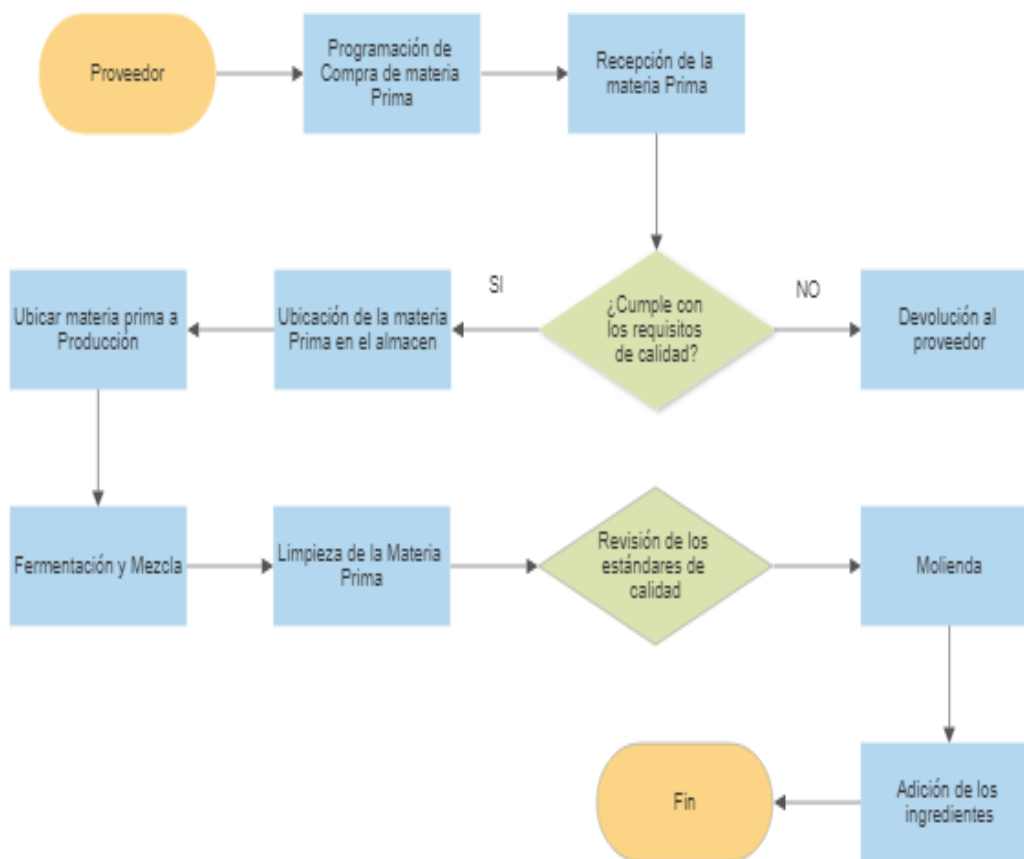


Fuente: Elaboración propia

Flujograma de producto

Por medio de esta herramienta se denota la relación del proveedor, aprovisionamiento de materia prima hasta el destino final.

Ilustración 16 flujograma de producto

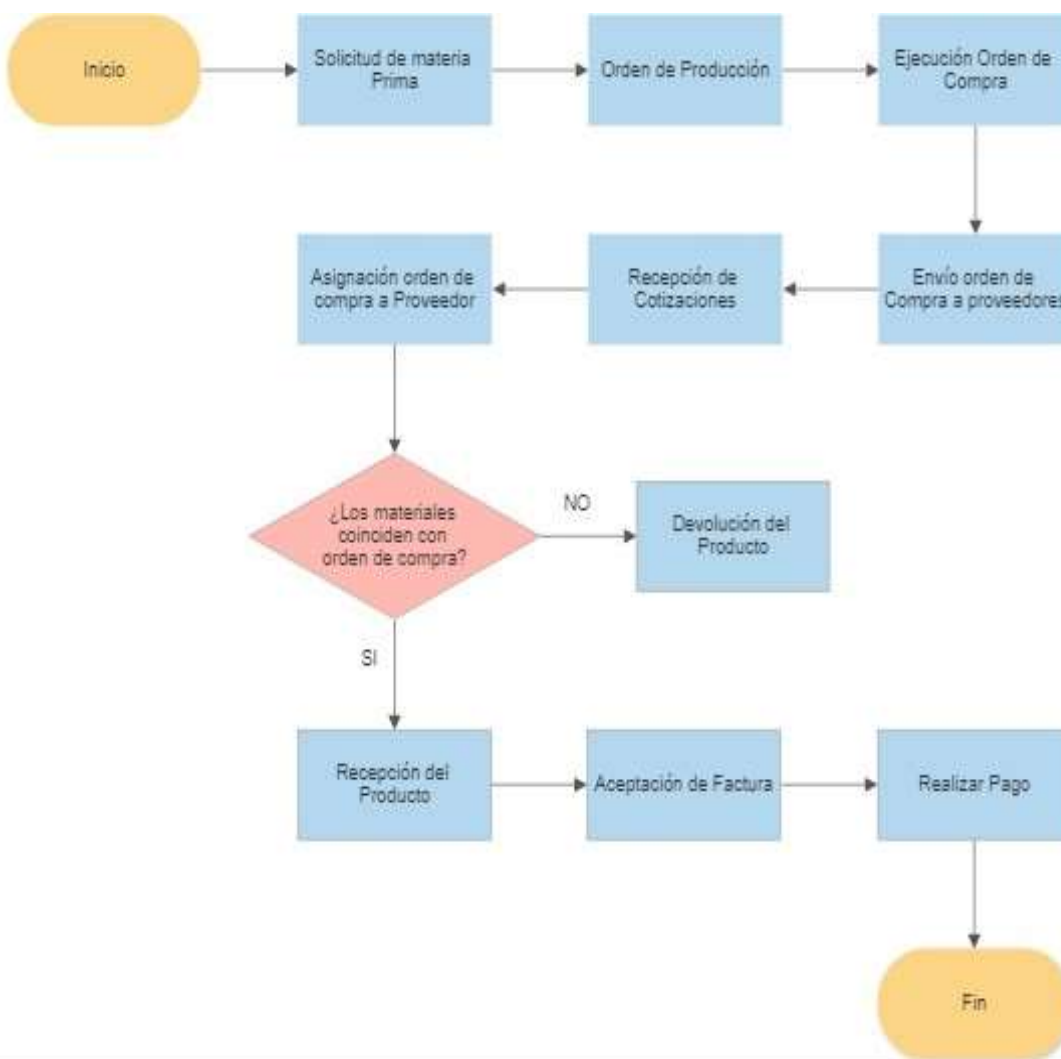


Fuente: Elaboración propia

Flujo de dinero

El siguiente flujograma es una herramienta para la representación de manera oportuna para sintetizar las diferentes órdenes desde la solicitud de materia prima hasta la realización del pago.

Ilustración 17 Flujograma de dinero



Fuente: Elaboración propia

Colombia y el LPI del Banco Mundial.

Conceptualización y contextualización

Con base en el LPI del Banco Mundial elaborar un cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de: América Latina, de Centroamérica, Norte 2 América, Europa, Asia y uno de África. (el cuadro comparativo debe tener el respectivo análisis de los resultados presentados). Años 2012, 2014, 2016 y 2018.

Tabla 1 Elección de países y último LPI

País	Puntaje LPI (2018)
Colombia	2.94
Chile	3.27
Panamá	3.28
Canadá	3.73
Sudáfrica	3.78
Singapur	4.00
Alemania	4.20

Fuente: Elaboración Propia adaptado a (Pineda cardenas , 2019)

Nota:

Se muestra el puntaje de Colombia con base al porcentaje de otros países en LPI para el año 2018.

Comparativo de Colombia ante el mundo

La tabla muestra el comparativo de Colombia respecto a un país de los continentes de Suramérica, centro América, Norteamérica, Europa, Asia y África (Véase el Anexo B Comparativo Colombia año 2012,2014,2016,2018)

Dentro del cuadro comparativo se puede ver que habido una mejora continua en los países de centro América permitiendo que Colombia ha escalonado de 36 posiciones para el año 2018 desde el 2016 lo que quiere decir que en 2 años ha podido escalar de manera continua. Además, de hacer énfasis en las cadenas de logísticas en su forma de envío por lo que estableció en el 2018 para el ítem Eficiencia del proceso del despacho de aduanas han creado criterios de este con el orden de que cada uno de los aspectos se cumpla y así permita mejor la recepción de exportaciones.

Fortalecimiento de determinadas acciones, seguida de India, México, Costa Rica, Nigeria, Belice y Colombia. El índice de desarrollo logístico de Colombia se encuentra en un nivel promedio, comparado con hace unos años, su estado ha mejorado, el desarrollo de tecnología e infraestructura ha mejorado la producción y eficiencia de cada proceso, por lo que es más ágil y con mayor capacidad de respuesta y sus aspectos logísticos. Los aspectos anteriores son alentadores para América del norte y Canadá, pero pues ha bajado en su escalafón porque está disminuyendo su posición con respecto a la edición anterior, valor registrado en el año 2018.

Ante diferentes casos o cambios de mercado, esto les permite diferenciarse de la competencia. Análisis integral, podemos ver que Colombia está muy por detrás del resto de países analizados en términos de transporte internacional, este es el indicador más relevante porque el nivel de exportación de Colombia es muy alto, aunque se observa en la aduana que el departamento es el rubro más bajo.

Las potencias como Alemania, Singapur y otros están ocupando el primer lugar del índice LPI cumpliendo con las seis dimensiones claves para evaluar el desempeño logístico el país, llevando a presentar un rendimiento con un promedio ponderado por ser eficiente y competitivo en su cadena de suministro.

La empresa cuenta con sus diferentes flujogramas desde su adquisición de materia prima hasta la distribución. Se analizaron y representaron los procesos Apics-Scor, los cuales son, planeación, adquisición, fabricación, distribución, devolución y análisis y pronta solución cuando existe una inconformidad por el cliente.

La Compañía nacional de Chocolates constantemente se enfoca hacia la mejora continua, tiene claros los objetivos a mediano y largo plazo, así como una misión y visión establecida, se orienta a la búsqueda y comparación de mejores prácticas de la industria y con las empresas que representan su competencia, tiene establecidos diferentes indicadores para medir y controlar la gestión de la cadena de suministro

Colombia: CONPES 3982 – Política Nacional Logística.

Conceptualización y contextualización.

La Compañía Nacional de Chocolates se acoge y aplica la política Conpes, dentro de los requerimientos legales , en los que intervienen procesos de estructurales, como el transporte de mercancía, almacenamiento , organización de cargas, control, movimiento y planificación, entre otros, lo que permite una Compañía competitiva en el mercado, tanto a nivel Nacional como internacional, ajustándose a los requerimientos vigentes que permiten optimizar y hacer más eficiente los procesos , incursionando en las nuevas tecnologías.

Elementos fundamentales Conpes 3982 - Política Nacional Logística (Véase el Anexo C Mapa Conceptual Conpes)

De acuerdo con la política Conpes 3547 se representa en un cuadro sinóptico que nos permite sintetizar las definiciones, las características y lo fundamentos de la política que es un mecanismo esencial para el desarrollo del sistema logístico nacional.

Las potencias como Alemania, Singapur y otros están ocupando el primer lugar del índice LPI cumpliendo con las seis dimensiones claves para evaluar el desempeño logístico el país, llevando a presentar un rendimiento con un promedio ponderado por ser eficiente y competitivo en su cadena de suministro.

El Efecto Latigo the Bullwhip Effect

Conceptualización y contextualización

La compañía Nacional de Chocolates mantiene actualizado y monitoreado su inventario, lo que permite un mejor desempeño en sus procesos.

Los precios de los productos que se desarrollan en la Compañía han sufrido fluctuaciones, debido a los altos costos derivados de la materia prima (cacao), la compañía ha manifestado ejercer soluciones efectivas conjuntas con sus proveedores, fabricantes, distribuidores y demás partes interesadas; con el objeto de mantenerse en el mercado.

Análisis de causas en la Compañía Nacional de Chocolates

Causas

Según lo contemplado anteriormente, cabe notar que La Compañía Nacional de Chocolates puede generar inconsistencia en su inventario, lo que resulta no conveniente para la Compañía debido al deterioro en la relación entre proveedores, fabricantes, distribuidores y demás partes interesadas; ya que estos intervienen de manera directa e indirecta en el proceso de la elaboración del producto.

Con base en la lectura del documento *The Bullwhip Effect— Exploring Causes and Counter Strategies*, explicar cómo sucedería esta situación en la empresa, teniendo en cuenta las siguientes causas:

Demand-forecast updating

Order batching

Price fluctuation

Shortage

Demand-Forecast Updating (Actualización De Las Proyecciones De Demanda)

Nacional de Chocolates evalúa sus servicios y su posición actual frente al mercado; manteniendo la visión de continuar desarrollando y expandiendo sus servicios y de esta manera posicionar sus productos y mantener la satisfacción del cliente, además propender por mantenerse competitivo en el mercado.

Esta Compañía desarrolla diferentes procesos productivos de elaboración y terminación del producto, es importante mantener procedimientos estratégicos en todas las áreas de la organización como son el marketing, las ventas y operaciones que permitan estar enfocados en la línea de producción del producto y así poder tener un comportamiento en el mercado y las oportunidades de comercialización del producto, así mismo es importante estudiar el manejo de la producción, demanda, inventarios como una manera de tomar decisiones de producción y demanda del producto.

Por lo anterior, es necesario que la demanda que se proyecte para un periodo acordado, superando una intervención efectiva en la cadena de suministro por los partes directamente involucrados en la estructura y los procesos de la cadena y de esta manera se incrementará la demanda.

Order Batching (Pedido Por Lotes)

Para la Compañía Nacional de Chocolates, en el cumplimiento de los pedidos por la actividad de la elaboración de productos a base de chocolate es importante tener en cuenta la efectividad en el proceso de entrega, y para ello la importancia del proceso logístico eficiente, la integración de los procesos de fabricación, distribución y transporte. Las ordenes de pedido que se desarrollan en la Compañía se generan teniendo en cuenta, los clientes que la organización posee nuestros clientes caben resaltar la Compañía tiene un seguimiento de la orden de pedidos realizados, desde el momento que se realiza el pedido hasta la llegada del producto al cliente o partes interesadas.

Se requiere tener un control de las cantidades demandadas; para así dar un respectivo requerimiento a los proveedores solicitando de una forma prioritaria las materias primas que se necesitan para prestar el servicio de una forma eficiente, teniendo en cuenta que, si se realiza un mejor manejo del control de inventarios, no existirá el abastecimiento de la cadena de suministro, permitiendo disminuir los inconvenientes que se puedan generar antes, durante y después del proceso.

Causas

Price Fluctuation (Fluctuación de Precios)

Es primordial la coordinación y planeación que prevea contingencias y se trate de adelantar a los cambios es las posibles tendencias de la demanda y la oferta. Esta es una práctica muy común en los negocios en donde los fabricantes puede tener grandes pérdidas ya que lo clientes al saber que poca existencia soliciten y pueden posteriormente cancelar los pedidos, ocasionado gran cantidad de inventario y sobre costo de este, para Nacional de Chocolates no es

aconsejable el manejo de esta práctica y ser muy cuidadosa a la hora del manejo de su pronóstico de la demanda.

Los precios es un tema significativo para cualquier Compañía y más en el proceso de producción en la cadena de suministro y de los inventarios de la empresa Nacional de Chocolates, ya que teniendo un buen manejo de los precios se pueden generar niveles de demanda y así un generar un aumento en la rentabilidad de la Compañía, así mismo es indispensable tener una planeación en cuanto a descuentos en el pago anticipado para los clientes y para los proveedores, teniendo el control considerable se genera un incremento en la demanda.

Shortage (Escasez)

La escasez en la empresa Nacional de Chocolates no es muy utilizada por el tipo de producto que se elabora, aunque este factor se puede identificar en un momento social o económico extremo, la escasez se puede tomar como una oportunidad para la Compañía utilizando sus inventarios como una forma de aumentar su oferta y generar rentabilidad respecto a la productividad y competitividad del mercado. Así mismo es importante el manejo a los insumos y recursos de la Compañía para poder lograr mejoras en los diferentes procesos de esta.

El juego de escasez surge cuando hay una sobre demanda de productos con respecto a la producción, la Compañía fabricante limita su logística de envíos y entregas, esta es una práctica muy común en los negocios en donde los fabricantes pueden tener grandes pérdidas ya que los clientes al saber que hay poca existencia piden y pueden posteriormente cancelar pedidos ocasionado gran cantidad de inventarios y sobrecostos de este.

Gestión de Inventarios

El método seleccionado para la empresa es modelo de inventario ABC que permite organizar la distribución de diferentes tipos de mercancías en su almacén en función de su importancia para la empresa, sus costos y sus ingresos. En este sistema se prioriza el abastecimiento y pedido de productos no por su tamaño o cantidad, sino por su aporte económico al negocio. El sistema ABC se basa en el principio de Pareto, es decir, la regla del 80/20, según la cual el 20 % del esfuerzo produce el 80 % de los resultados. Si lo aplicamos al ecosistema de almacén, el 20% de productos genera el 80% de movimiento de productos y el 80% de productos genera el 20% restante de tráfico.

Análisis de la situación actual de la gestión de inventarios en la empresa Nacional de Chocolates

Las referencias se clasifican en Productos A, B O C

Productos con clasificación a

En términos de volumen, normalmente representan el 20 % del inventario, pero tienen la mayor rotación y, por lo tanto, tienen una importancia estratégica. La referencia A es el producto en el que la empresa ha invertido el mayor presupuesto y genera el 80% de los ingresos, por lo que evitar la escasez es una prioridad. objeto con movimiento de rotación

Representan una rotación promedio y generalmente representan el 30% del inventario por volumen. Estos elementos se actualizan más lentamente, por lo que su valor y relevancia son menores que los de A.

Productos con clasificación b

En este caso, se debe prestar atención al desarrollo de artículos clasificados como B, en cuyo caso pueden pasar a la rotación A o convertirse en producto C., este tipo de aprovisionamiento de inventario puede funcionar con la regla de inventario mínimo/máximo en su lugar. de realizar un seguimiento constante de las compras y los pedidos (lo que puede ocurrir en el caso A). Artículos con curva C. En conjunto, los productos C son los más numerosos, representando el 50% de las referencias almacenadas. Sin embargo, también son los menos buscados por los compradores.

Producto con clasificación c

Al no ser elementos estratégicos, los recursos destinados a la gestión de estas conexiones pueden ser más escasos y la reposición suele gestionarse mediante repositorios seguros. En cualquier caso, conviene vigilarlos para no convertirlos en stock obsoletos sin rotación. Estrategia de gestión de los inventarios: las organizaciones tienen la gran función de seleccionar un sistema de gestión de inventario ya que este genera eficiencia de los procesos, por lo que juegan un papel importante a la hora de garantizar la buena marcha de cualquier negocio.

También, es importante realizar un seguimiento del inventario lo cual la empresa cuenta con un software donde se registra la entrada y salida de productos catalogados en la regla del 80/20. Además, de tener clasificado toda la empresa nacional de chocolates por el cual emplea un conteo físico de los productos de aprovisionamiento. Y en conjunto un software de facturación es de gran ayuda para el control de stock aun cuando no esté alineado con el sistema de inventarios, o incluso si no tienes sistema de inventarios.

Instrumento para recolección de la información

Tabla 2 Instrumento de consulta para la utilización de los inventarios.

Preguntas	Se cumple a cabalidad	No cumple conforme a la política	Se cumple de manera irregular	Indicadores	Priorización	Comentario del responsable
¿Existe documentación y evidencia de los procesos órdenes y controles de compras e inventarios?			X	ventas	Proceso debidamente documentado	Se evidencia que no existe un proceso de emitir órdenes de compra.
¿La empresa cuenta con un direccionamiento estratégico?	X			compras	Compromiso de la dirección	Influir en el mercado de la industria mediante la inyección de nuevos productos de consultoría y proveedores para cumplir con los requisitos de estos nuevos clientes.
¿Se suministran manuales de funciones al personal encargado de la gestión de inventarios?			X	administrativo	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	Sin manual de funciones para cada trabajo
¿La empresa da a conocer el	X			administrativo	Compromiso de la dirección	Si todo está bajo un estándar, he aquí por qué

reglamento interno de trabajo?					es importante conocer los estándares de trabajo.
¿Hay un sistema de inventarios establecido con políticas contables?		X	Inventario físico	Compromiso de la dirección y Proceso debidamente documentado	No hay software para vincular el inventario con la contabilidad que se lleva a cabo en la organización
¿Existe un procedimiento documentado de identificación y valoración de riesgos en el área de inventarios?		X	administrativo	Proceso debidamente documentado y mitigación de riesgos	específicamente en esta área, pero existen riesgos que los trabajadores pueden enfrentar en SG-SST
¿Se realiza un conteo de las cantidades que ingresan?	X		compras	Registro actualizado de cantidades	Si se verifica la información de la factura, se verifica con la factura de compra cuando se ingresa el pedido
¿Se generan responsabilidades, cobros, sanciones cuando se presentan descuadres?		X	administrativo	Proceso debidamente documentado y establecimiento de responsabilidades	Como no hay controles de salida estrictos, no se aplica.
¿Existe una única persona responsable de la bodega?	X		administrativo	Roles y responsabilidades documentadas	
¿Se realiza un registro de entrada de mercancía?		X	compras	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	El almacén tiene una persona especial responsable del suministro.

¿Los registros de ventas son confiables en el inventario?	X		ventas	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	Al no existir el sistema, algunos clientes no necesitan facturas, las ventas ingresan por mostrador, y los productos que salen no se descargan
¿Se realiza un registro de salida de mercancía en cada venta realizada?		X	Kardex	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	Se emiten las facturas de venta, pero en ocasiones pasa por omiso la facturación y el excedente entra por ventas por mostrador sin especificación del producto
¿Existe un documento contable que permita verificar las ventas?		X	administrativo	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	Se emiten las facturas de venta, pero en ocasiones pasa por omiso la facturación y el excedente entra por ventas por mostrador sin especificación del producto
¿Se presenta oportunamente los cierres de inventario?	X		administrativo	Proceso debidamente documentado y roles y responsabilidades definidas	Se hacen cierres de mes para evaluar la situación financiera de la empresa
¿Se cuenta con una póliza de seguros	X		administrativo	Continuidad del negocio	Se recomienda adquirirla
			administrativo	Proceso debidamente	Hay un conteo periódico,

¿Existe documentación para el manejo del inventario?		X		documentado y soportado en registros	pero no hay un documento que soporte este procedimiento
¿Existe personal que controle las entradas y salidas de la mercancía?	X		Kardex	Roles y responsabilidades definidas	Existe una persona encargada de abastecer el inventario y tener los productos en los tiempos oportunos.
¿Se realiza control de inventarios en el ingreso de mercancía?	X		Kardex	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	Si con la factura de compra emitida por el proveedor
¿Se realiza algún tipo de Auditoría interna de inventarios?			administrativo	Mejora continua de los procesos	Se recomienda para mejorar el control de entrada y salida del inventario
¿Se validan las remisiones con las facturas de compra?			ventas	Proceso debidamente documentado y soportado en registros	No existe el proceso de remisiones
¿Existe personal encargado de las entradas y salidas de la mercancía?	X		Inventario físico	Roles y responsabilidades definidas	Una persona del abastecimiento
Existe personal encargado de las entradas y salidas en la bodega			Inventario físico	Roles y responsabilidades definidas	
¿Existe fecha determinada para el cierre de inventarios o	X		administrativo	Proceso debidamente documentado	Cada fin de mes hay un cierre de inventarios para evaluar el estado

entrega de informes?			financiero de la empresa
¿Se tiene establecido topes mínimos y máximos de existencias mercancía en la bodega según el producto?	X	administrativo	Políticas definidas
			La empresa tiene establecido un mínimo para cada producto sabiendo que el despacho de sus proveedores no se realiza de un día al otro y así se solventa y no hay déficit en el inventario

Fuente: Elaboración propia

Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida

Estrategia de gestión de los inventarios: las organizaciones tienen la gran función de seleccionar un sistema de gestión de inventario ya que este genera eficiencia de los procesos, por lo que juegan un papel importante a la hora de garantizar la buena marcha de cualquier negocio.

Las potencias como Alemania, Singapur y otros están ocupando el primer lugar del índice LPI cumpliendo con las seis dimensiones claves para evaluar el desempeño logístico el país, llevando a presentar un rendimiento con un promedio ponderado por ser eficiente y competitivo en su cadena de suministro.

Estrategia propuesta para la gestión de inventarios en la empresa Nacional de chocolates a partir del diagnóstico realizado.

El método seleccionado para la empresa es modelo de inventario ABC que permite organizar la distribución de diferentes tipos de mercancías en su almacén en función de su importancia para la empresa, sus costos y sus ingresos. En este sistema se prioriza el abastecimiento y pedido de productos no por su tamaño o cantidad, sino por su aporte económico al negocio. El sistema ABC se basa en el principio de Pareto, es decir, la regla del 80/20, según la cual el 20 % del esfuerzo produce el 80 % de los resultados. Si lo aplicamos al ecosistema de almacén, el 20% de productos genera el 80% de movimiento de productos y el 80% de productos genera el 20% restante de tráfico.

Las referencias se clasifican en Productos A, B O C

Productos a

En términos de volumen, normalmente representan el 20 % del inventario, pero tienen la mayor rotación y, por lo tanto, tienen una importancia estratégica. La referencia A es el producto en el que la empresa ha invertido el mayor presupuesto y genera el 80% de los ingresos, por lo que evitar la escasez es una prioridad. objeto con movimiento de rotación

Representan una rotación promedio y generalmente representan el 30% del inventario por volumen. Estos elementos se actualizan más lentamente, por lo que su valor y relevancia son menores que los de A.

Productos b

En este caso, se debe prestar atención al desarrollo de artículos clasificados como B, en cuyo caso pueden pasar a la rotación A o convertirse en producto C., este tipo de aprovisionamiento de inventario puede funcionar con la regla de inventario mínimo/máximo en su lugar. de realizar un seguimiento constante de las compras y los pedidos (lo que puede ocurrir en el caso A). Artículos con curva C. En conjunto, los productos C son los más numerosos, representando el 50% de las referencias almacenadas. Sin embargo, también son los menos buscados por los compradores.

Productos c

Al no ser elementos estratégicos, los recursos destinados a la gestión de estas conexiones pueden ser más escasos y la reposición suele gestionarse mediante repositorios seguros. En cualquier caso, conviene vigilarlos para no convertirlos en stock obsoletos sin rotación.

Las potencias como Alemania, Singapur y otros están ocupando el primer lugar del índice LPI cumpliendo con las seis dimensiones claves para evaluar el desempeño logístico el país, llevando a presentar un rendimiento con un promedio ponderado por ser eficiente y competitivo en su cadena de suministro.

Análisis de las ventajas y desventajas de centralizar o descentralizar los inventarios de la empresa Nacional de Chocolates

Análisis:

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

El manejo de productos a través de los centros de distribución ahorra espacio y controla el inventario de manera centralizada, aunque esto significa tener que recorrer rutas largas y costosas, lo que significa que tener un inventario centralizado permite un manejo más eficiente de los productos, ya que las tareas se distribuyen mejor entre los empleados. También hay mejores inspecciones en la entrada y salida del centro de distribución, además, se requiere de menos personas en toda la empresa para realizar las tareas de recepción, almacenamiento y despacho de productos. Se hace un uso óptimo del espacio, principalmente el espacio de almacenamiento por sucursal. Del mismo modo, si tiene un inventario fragmentado, hay más personas involucradas en el proceso, aumenta la posibilidad de errores o giros en el proceso y las líneas de comunicación están más separadas y ocasionan unos retrasos y un mayor costo en las operaciones.

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

Es fundamental tener un pronóstico de demanda ya que a si se pueden identificar los productos que requieren una mayor producción durante el proceso, y conocer e identificar cuáles

son las necesidades de los clientes, gracias a esto se cuenta con una buena gestión de inventarios y por ende en optimizar el proceso de compras.

Al realizar la valoración de las ventas futuras de uno más productos, durante un período determinado se puede realizar un pronóstico necesario permitiendo tener un presupuesto y una proyección de ventas y así tener clara la cantidad de producción a elaborar y así tener los costos y la rentabilidad. De esa manera, se podrá controlar mejor, aumentar la coordinación, disminuir los riesgos y todo lo que sea necesario para realizar una excelente planificación, por lo que se recomienda seguir efectuando este proceso para así lograr la satisfacción de los clientes.

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

¿Si el almacenamiento es centralizado, recomendarían ustedes la descentralización? ¿Por qué?

la empresa en sí no tiene almacén, sino que actúa como creadora de productos que alquilan espacios comerciales como supermercados, centros comerciales, etc. Nacional de Chocolates se factura más en lugares donde suele haber mucho tránsito peatonal, y en eventos municipales, departamentales y nacionales, y no tiene cargos de personal ni de locales comerciales, solo para plantas de producción y almacenamiento completo del producto. En general, la decisión correcta de agrupar (o descentralizar) el inventario para una referencia específica o todo el portafolio de productos puede representar enormes reducciones de costos y un mejor desempeño de la cadena de suministro y su agilidad ante cambios inesperados; ambos son uno de los objetivos principales de la compañía. Si el almacenamiento se centraliza, es más

probable que se utilice en cualquier punto de venta, evitando de esta manera la relocalizaciones de productos de un almacén a otro y posibles ventas perdidas por desbalance de inventarios (altos en unos puntos y bajos en otros), así mismo los niveles de stocks aumentarían cuando se tienen varias localizaciones, así mismo tenían una mejora en cuanto a : costos de operación de almacenes y manejo de inventarios, tiempos de respuesta a los clientes, menores niveles requeridos de inventarios de seguridad, costos financieros, costos de seguros, mayor estabilidad en las señales de demanda y menor esfuerzo administrativo.

Modelo de gestión de inventarios recomendado para la empresa Nacional de Chocolates

El manejo de productos a través de los centros de distribución ahorra espacio y controla el inventario de manera centralizada, aunque esto significa tener que recorrer rutas largas y costosas, lo que significa que tener un inventario centralizado permite un manejo más eficiente de los productos, ya que las tareas se distribuyen mejor entre los empleados. También hay mejores inspecciones en la entrada y salida del centro de distribución, además, se requiere de menos personas en toda la empresa para realizar las tareas de recepción, almacenamiento y despacho de productos. Se hace un uso óptimo del espacio, principalmente el espacio de almacenamiento por sucursal. Del mismo modo, si tiene un inventario fragmentado, hay más personas involucradas en el proceso, aumenta la posibilidad de errores o giros en el proceso y las líneas de comunicación están más separadas y ocasionan unos retrasos y un mayor costo en las operaciones.

Pronósticos de la demanda de la empresa Nacional de Chocolates

Es fundamental tener un pronóstico de demanda ya que a si se pueden identificar los productos que requieren una mayor producción durante el proceso, y conocer e identificar cuáles son las necesidades de los clientes, gracias a esto se cuenta con una buena gestión de inventarios y por ende en optimizar el proceso de compras.

Al realizar la valoración de las ventas futuras de uno más productos, durante un período determinado se puede realizar un pronóstico necesario permitiendo tener un presupuesto y una proyección de ventas y así tener clara la cantidad de producción a elaborar y así tener los costos y la rentabilidad.

Se debe encontrar una manera de que la empresa pueda satisfacer las necesidades de los clientes, esta teoría habla de la escasez de juegos y esto sucede cuando el pedido del cliente no cumple con los requerimientos necesarios afectando el proceso en el inventario y presentando problemas en la organización.

Layout para el Almacén o Centro de Distribución de la Empresa Nacional de chocolates.

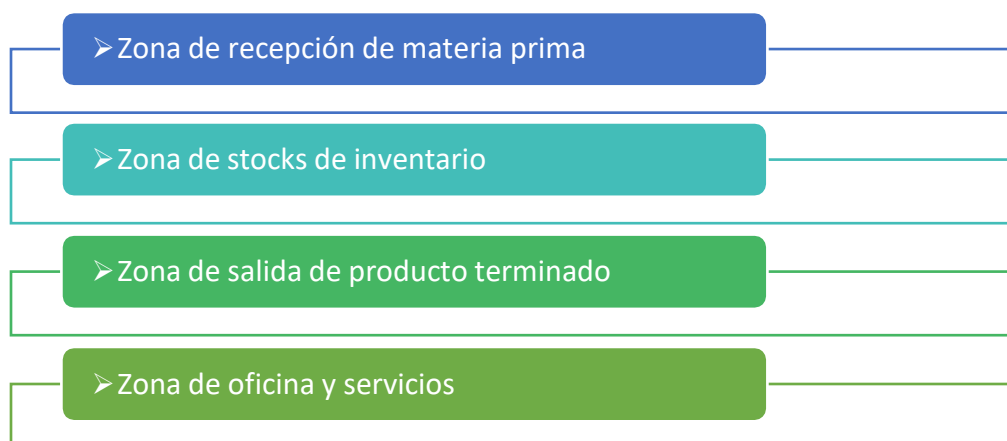
Conceptualización y contextualización

La empresa nacional de chocolates necesita una reestructuración, que se logra partiendo de las debilidades que se pueden evidenciar en el plano de Layout, lo que determinará el establecimiento de un nuevo diseño que maximice el uso del espacio y minimice el transporte de materias primas y productos terminados en las mismas áreas diferentes. Para así generar una administración del almacén y controlar los productos y colocarlos correctamente para minimizar las operaciones de mantenimiento, los errores y el tiempo de respuesta, el propósito principal de este trabajo es comprender el diseño

Situación actual del almacén de la empresa Nacional de chocolates.

El almacén o el respectivo centro de distribución de la empresa Nacional de chocolates no cuenta con una red de almacenamiento amplio, a pesar de tener una distribución y transporte en excelentes condiciones, no es suficiente ante el gran volumen de producción que requiere la empresa lo cual se ve planteado en el plano de layout Dando como dirección y sentido de su distribución cuenta con ciertas zonas.

Por lo que todo proceso requiere de estos 4 principales ítems observados en la ilustración, dentro del desarrollo del trabajo se abordan temas relacionados a los espacios estratégicos y reducción de tiempos de entrega y lo más importante de recepción de materia prima, como su almacenaje en un lugar amplio que mantenga sus materias primas con los estándares de calidad requeridos.

Ilustración 18 ítems principales

Fuente: Elaboración Propia

Área de almacenamiento

Esta área contiene todos los suministros recibidos, con estantes metálicos de cuatro niveles.

Área de Preparación de Pedidos

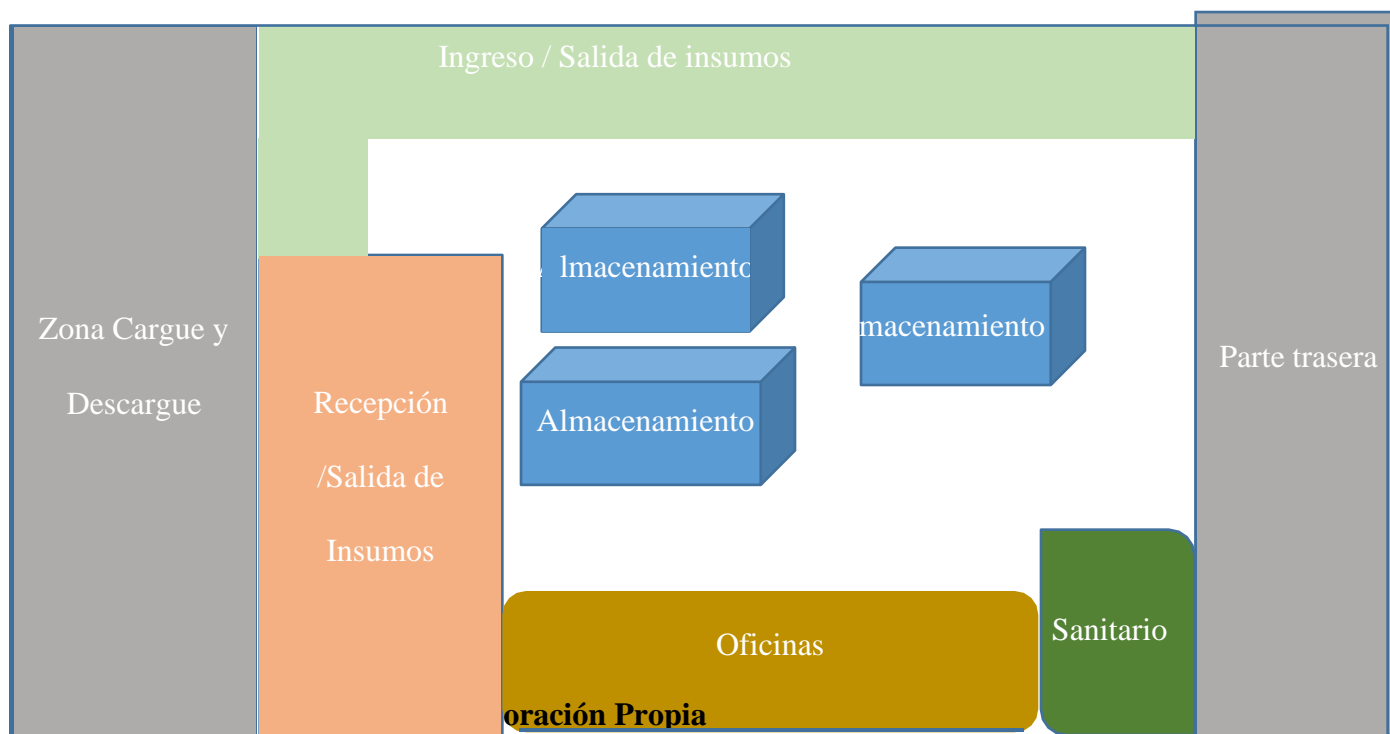
Esta área está integrada con el almacén, donde se preparan y clasifican los pedidos para su envío.

Espacio de oficinas

Esta área es la residencia del personal de gestión del almacén y el lugar para realizar operaciones administrativas. Zona especial: aquí se ubican los materiales defectuosos para su

devolución, así como para la retirada parcial y almacenamiento de los residuos generados durante la obra, así como para la disposición de un sistema de transporte de materiales. Actualmente opera en un modo de manejo de materiales en línea, es decir, recepción, almacenamiento, preparación de pedidos y envío.

Ilustración 19 Plano de layout actual de la empresa nacional de chocolates



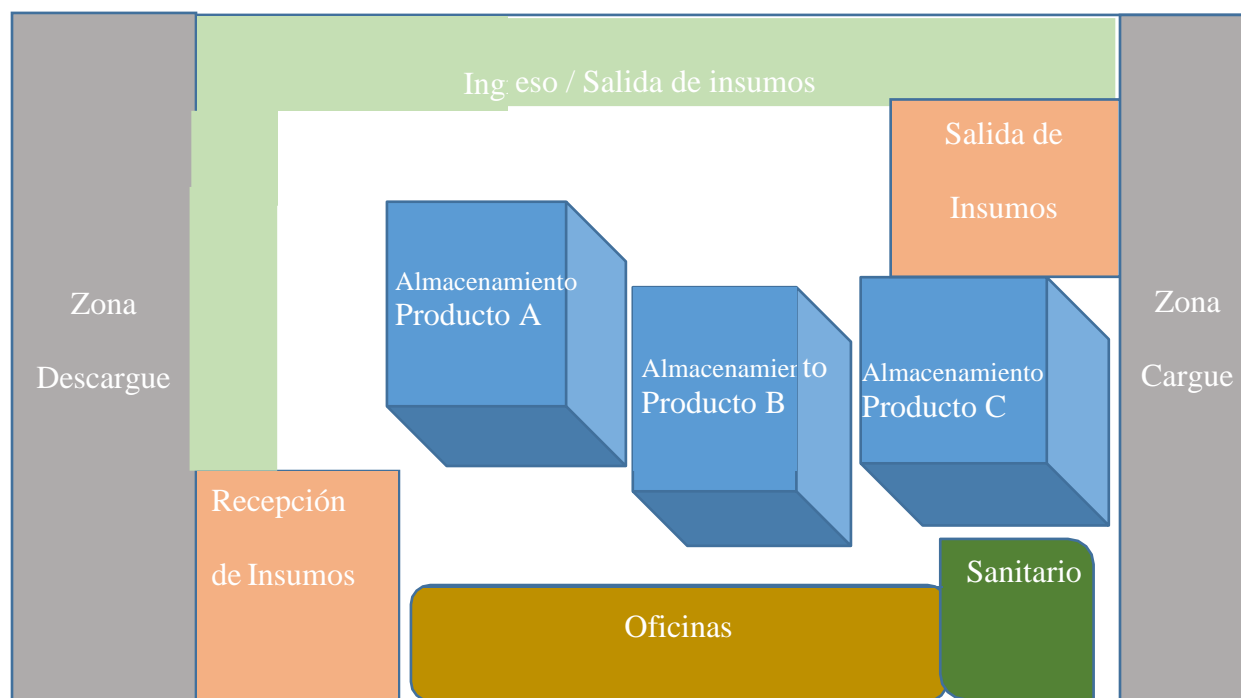
Fuente: elaboración propia

Propuesta de mejora en el almacén o centro de distribución de la empresa

Por medio del análisis la revisión que se le hizo al plano layout suministrado por la empresa Nacional de Chocolates se pudo observar cómo están distribuidas todas las aéreas y eficiencia de distribución, sin embargo, se propone ampliar el área de Almacenamiento, mediante una política de Inventarios A B C clasificando de manera que se tenga a disposición las

materias primas que más rota, y de las cuales se requieren para el producto estrella, así como también la asignación de un área de productos especiales, que cumpla con los estándares de calidad.

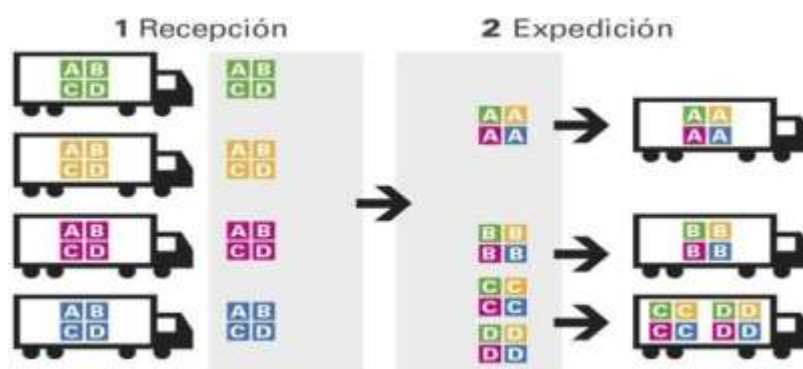
Ilustración 20 Plano de layout con la mejora para la empresa nacional de chocolates



Fuente: Elaboración propia

Con un sistema de conexión cruzada, los productos se ven obligados a ir a un intermediario, en lugar de ser almacenados, para que puedan listarse y enviarse al cliente en el menor tiempo posible, reduciendo costos de manejo, mantenimiento y costos de inventario. Este es un sistema más flexible. que el que se utiliza actualmente en CDI

Ilustración 21 sistema de conexión cruzada



Fuente: Elaboración propia

La distribución de flujo propuesta en forma de U tiene la ventaja de ser más flexible en la carga y descarga de productos, ya que las mercancías entran y salen en el mismo sentido, de esa forma permite una mejor adaptación a su oficina de la empresa. y revisiones futuras (calificación arbitraria, 2020).

Se pudo observar cómo están distribuidas todas las aéreas y eficiencia de distribución, sin embargo, se propone ampliar el área de Almacenamiento, mediante una política de Inventarios A B C clasificando de manera que se tenga a disposición las materias primas que más rota, y de las cuales se requieren para el producto estrella.

Ilustración 22 flujo propuesto en forma de U



Fuente: Elaboración propia

Además, una nueva organización involucra una organización física, un modelo ABC organizado, basado en las reservas de stock y la rotación del producto, este lugar está básicamente en el proceso de manipulación y movilización en CDI, los productos se clasifican como rotación alta, deben colocarse, además. Para el ensamblaje del área o se cruzan, reduciendo y utilizando equipos de mantenimiento, los productos tipo B se encuentran en el centro de las instalaciones, hay una rotación promedio, facilitando la gestión, manteniendo los requisitos necesarios en gobernanza y finalmente los productos clasificados como C en C en La parte más lejana de los compartimentos iniciales y órdenes de organización, y la baja rotación no afectará el costo de la manipulación

Por otro lado, es un modelo organizado, cada producto tiene una ubicación especificada, teniendo en cuenta la cantidad, el peso y el peso de este. Se espera que estos cambios:

Optimización del espacio especialmente en el transporte hacia el espacio de cargue de productos.

Manipulación limitada de materiales y permita un excelente manejo de ellos.

Obtener una buena tasa de rotación.

Control CDI mejorado.

Tiempo de actividad reducido y movilidad de los productos con mayor rotación en sitios ubicados en los cuales se recorre menor distancia, cerca de las áreas de preparación de pedido.

Evite la sobrecarga y la obstrucción durante el almacenamiento.

Contribuir a transformar la actividad empresarial en valor añadido para las empresas.

Flexibilidad de espacios de los productos con mayor rotación en sitios ubicados que se recorre debido a la excelente distribución obtenida en la mejora de los espacios.

Mayor Control con la ubicación fija de los productos terminados, que permitirá localizar y controlar con facilidad la mercancía. (RIGGS, 2001).

Se debe encontrar una manera de que la empresa pueda satisfacer las necesidades de los clientes, esta teoría habla de la escasez de juegos y esto sucede cuando el pedido del cliente no cumple con los requerimientos necesarios afectando el proceso en el inventario y presentando problemas en la organización.

Aprovisionamiento En La Nacional De Chocolates

Para que una empresa sea sostenible en el tiempo su sistema productivo debe lograr en mantener su capacidad al máximo de insumos, materias y materiales que se requieren en la producción tal que:

Mantener estándares de almacenamiento que conserven en buenas condiciones la materia prima.

Si es necesario implementar en mayor medida las para indicar condiciones óptimas dentro de la recolección de materias primas.

Por lo cual, dentro de cumplir con el objetivo de la mejor manera posible, se proponen dos objetivos aprovisionamiento a corto plazo y largo plazo.


Conceptualización y contextualización

Para realizar la investigación de cómo funciona el proceso de aprovisionamiento se recomienda tener información de proveedores, las calificaciones que el mismo cliente han manifestado y tener información corroborada de los distribuidores.

Para ello en la ilustración 5 se puede apreciar cuales son los factores que utilizan para la selección de proveedores.


Se pudo observar cómo están distribuidas todas las aéreas y eficiencia de distribución, sin embargo, se propone ampliar el área de Almacenamiento, mediante una política de Inventarios A B C clasificando de manera que se tenga a disposición las materias primas que más rota, y de las cuales se requieren para el producto estrella.

Ilustración 23 Pasos para la selección de proveedores




1

- Valoración de los requerimientos de las condiciones de el aprovisionamiento



2

- Reunir todos los proveedores



3 y 4

- Análisis de información dada de los distribuidores
- 4. evaluación de resultados y elecciones.

Fuente: Elaboración Propia

El proceso de aprovisionamiento en la empresa Nacional de Chocolates

Análisis de la situación actual del proceso de aprovisionamiento.

La gestión de suministros es un proceso importante dentro de una empresa que permite la coordinación de toda la cadena, desde la planificación de la producción específica del producto hasta la recepción de materias primas e insumos.

Esto incluye procesamiento de pedidos, recolección, inventario, entrega y servicio o disponibilidad de envío, es decir, producción, procesamiento y gestión de almacenes.

De igual manera, buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes externos e internos con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado.

La gestión de inventario por su parte se encarga de gestionar los recursos de la empresa como materias primas e insumos que dependen de la producción de la empresa, y dependiendo de su disponibilidad se realizarán los pedidos establecidos en consideración a las especificaciones de la empresa como el inventario seguro. Por favor pague una cantidad fija en caso de una emergencia. Además de controlar los productos terminados y las condiciones del producto requeridas para satisfacer la demanda del mercado, también es posible la gestión de lotes y fechas de fabricación.

Determinación de las necesidades

Los recursos necesarios para su producción se identifican en relación con el área de compras para el abastecimiento de materias primas. La Empresa Nacional de Chocolates desarrolla un enfoque de diseño basado en la satisfacción continua de las necesidades, requerimientos y exigencias del cliente. Probablemente diferenciado en diferentes partes del mundo, emplea métodos locales de gusto y sabor. La capacidad de observación y traducción a

gran escala de la empresa. Siente, esto ayuda a mantener la satisfacción del cliente y la demanda sigue siendo alta.

Establecer las condiciones de compra

Directamente con los proveedores disponibles para mantener el control de calidad de cada producto elaborado por la empresa, respetando las normas de calidad de nacional de chocolates y manteniendo siempre el mismo empaque y sin cambios en cantidad y sabor.

Admisión de ofertas

Durante este período, recibiremos ofertas de nuestros proveedores, dependiendo del tipo de material que produzcamos en la orden de reconciliación de pedidos, considerando la importancia de la cantidad requerida. Cuando se emita una carta de admisión con las características exigidas por el código de conducta. En este paso participarán expertos con conocimientos en esta área

Evaluar las ofertas de los proveedores

Esta actividad se ve afectada por las características de la compra, el envío y el tiempo disponible para realizar la revisión. Realiza un análisis comparativo del cumplimiento de las necesidades establecidas por la empresa, entre otros factores que la empresa considera más importantes en la selección de un proveedor, como lograr costos competitivos y entrega eficiente, fue desarrollado para tal fin.

Formalización y contratación

Después de determinar el proveedor que mejor cumple con los requisitos de la empresa como parte del proceso de fabricación, si es necesario, construir negociaciones para los términos iniciales dados. En este paso se notificará al proveedor y se seguirá formalizando el contrato. Esto se realiza con el apoyo del personal de Legar ya que requiere conocer las condiciones operativas que maneja la empresa (en el caso de incumplimientos y riesgos relacionados con los procesos) y predeterminar el tipo de problema y sus características de incremento, Plazo de entrega, facturación y forma de pago.

Seguimiento y control del cumplimiento del contrato:

Cuando el contrato se celebra entre las partes interesadas, existe un procedimiento para confirmar la conformidad de cada elemento especificado en el contrato. Puntualidad en la entrega de materiales, especificaciones de materiales, y todas las especificaciones técnicas de irregularidades, posibles requerimientos, etc.

Para la pregunta de gestión de suministros de nacional de chocolates, se seleccionó la herramienta porque seleccionó la pregunta en el sitio web donde encontró la sección muy completa de información sobre gestión de suministros mencionada anteriormente. Crear una lista de verificación de lo que una empresa debe lograr. Condiciones para objetivos de gestión de suministros enfocados en:

ayudar a lograr objetivos estratégicos como planes de negocios, estrategias de producción y creación de valor para los accionistas o partes interesadas. • Minimizar el coste total de la gestión de compras de acuerdo con el plan de negocio de su empresa.

Mejorar la calidad y el flujo de bienes y servicios. • Encuentre una fuente competente y confiable. • Apoyar y responder a la demanda cambiante de los clientes. • Minimizar el riesgo de fluctuaciones de oferta o precio.

Gestionar proveedores para reducir costes y mejorar la calidad de los bienes y servicios.
Establecer la primera relación con el proveedor.

Optimizar los costes de suministro en función de los posibles riesgos.

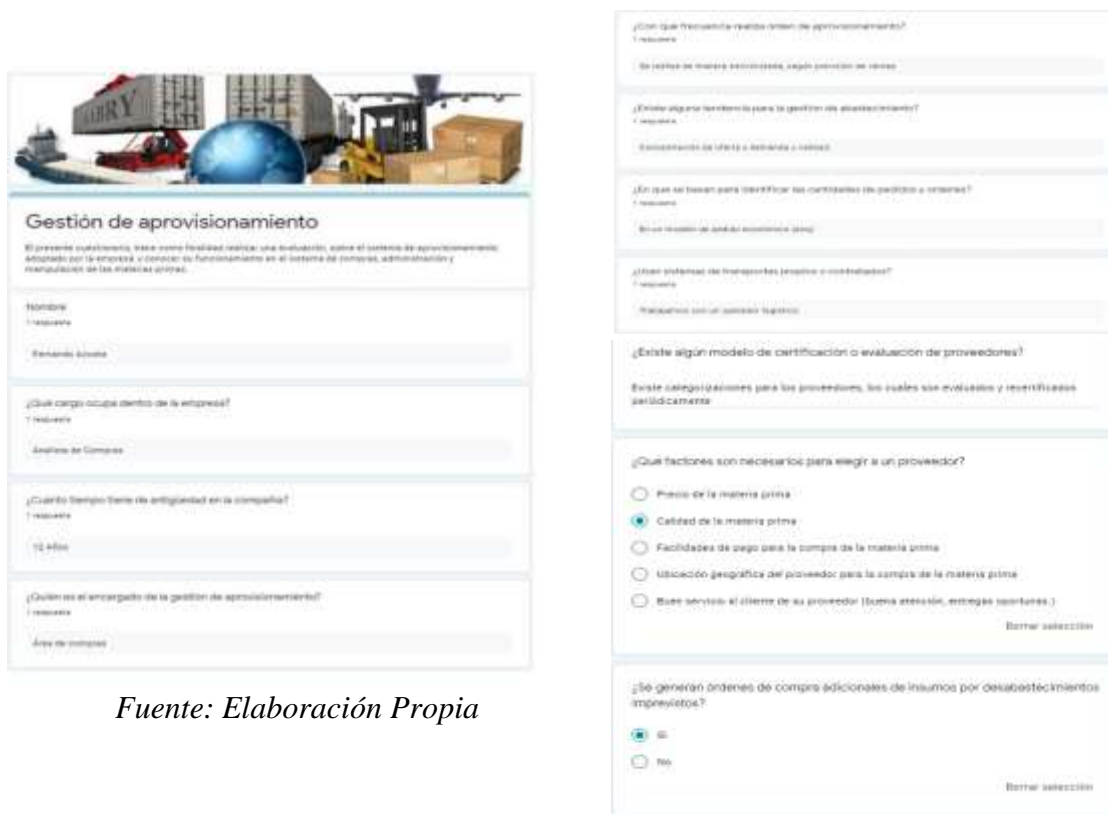
Debido a la verificación que una empresa le hace a su materia prima la compañía para evaluar el sistema, administración y manipulación de materia prima requiere un formulario el cual se llena al inicio como se puede observar en la Ilustración 6.

Instrumento para recolección de información.

El envío del instrumento se realiza a través de un link a los correos electrónicos de las personas que nos interesa conocer las respuestas, estas ingresan al formulario y plasman las respuestas a cada una de las interrogantes allí registradas, al momento que ellos envían sus respuestas se reciben en y esta herramienta de formulario Google permite recopilar y tabular las respuestas con el fin de conocer la información de una manera muy sencilla para su comprensión, la información obtenida se puede visualizar de forma individual o segregada por preguntas y así elaborar en base a esto el respectivo informe.

Se encuestará a cinco personas de la organización de la Empresa Nacional de Chocolates, con el fin de identificar en qué condiciones se encuentra la cadena de aprovisionamiento, partiendo desde sus funciones dentro de la organización, se realizará la muestra en el área de compras, esto nos permitirá conocer, que mejoras deberá realizarse.

Ilustración 24. Formulario para la gestión de aprovisionamiento



Gestión de aprovisionamiento
El presente cuestionario, tiene como finalidad realizar una evaluación sobre el sistema de aprovisionamiento adoptado por la empresa, y conocer su funcionamiento en el terreno de compras, administración y manipulación de las materias primas.

Nombre
* necesario
Escriba el nombre

¿Qué cargo ocupa dentro de la empresa?
* necesario
Área de Compras

¿Cuánto tiempo tiene de antigüedad en la compañía?
* necesario
10 años

¿Quién es el encargado de la gestión de aprovisionamiento?
* necesario
Área de compras

¿Con qué frecuencia realiza orden de aprovisionamiento?
* necesario
De varias de manera sucesiva, según petición de cliente

¿Existen alguna herramienta para la gestión de aprovisionamiento?
* necesario
Ejecución de oferta o licitación o ambos

¿En que se basan para identificar los certificados de pedidos o compras?
* necesario
En el modelo de pedido económico (PEP)

¿Realizan ordenes de transporte propias o contratadas?
* necesario
Relacionado con el gestor logístico

¿Existe algún modelo de certificación o evaluación de proveedores?
Existe categorización para los proveedores, los cuales son evaluados y recertificados periódicamente

¿Qué factores son necesarios para elegir a un proveedor?
 Precio de la materia prima
 Calidad de la materia prima
 Facilidades de pago para la compra de la materia prima
 Ubicación geográfica del proveedor para la compra de la materia prima
 Buen servicio al cliente de su proveedor (buena atención, entrega puntual, etc.)
 Botón selección

¿Se generan ordenes de compra adicionales de insumos por desabastecimientos imprevistos?
 Si
 No
 Botón selección

Fuente: Elaboración Propia

Resultados Obtenidos

Con base a los resultados obtenidos de la encuesta realizada a cinco personas que se encuentran en el área de compras tenemos lo siguiente:

Frecuencia de la Orden de Aprovisionamiento

Análisis

Según el análisis obtenido de los cinco encuestados todos concuerdan que se realiza a través de la previsión de ventas, por lo cual, dependiendo del análisis del Departamento de ventas, así mismo realizan el proceso de compra.

¿Cuál es la tendencia de gestión y abastecimiento?

Cuatro de los cinco encuestados definen la tendencia con base a la gestión de la oferta y demanda, de que se lleva a cabo dentro del área de planeación.

¿Cómo identifican cantidades de pedidos y órdenes?

El 100% de los encuestados apuntan a que de acuerdo con las políticas internas de la empresa se realiza a través del modelo de pedido económico EOQ

¿Su sistema de transporte es propio o contratado?

El 100% de los encuestados indican que se trabaja con operador logístico.

¿Existe modelo de certificación o evaluación de proveedores?

El 100% de los encuestados indican que existe categorización de proveedores, evaluados periódicamente.

Que factores son necesarios para elegir al proveedor

El 75 % de los encuestados indican que es con base a la calidad de materia prima y el 25% afirma que también se tiene en cuenta el precio de materia prima.

¿Se generan órdenes de compra adicionales de insumos por desabastecimientos imprevistos?

El 100% de los encuestados indican que sí, puesto que se ha generado imprevistos por el volumen de las ventas.

¿Alguna vez han devuelto compras de insumos a los proveedores? ¿Por qué?

El 100% de los encuestados indican que sí, porque no cumplen los parámetros de calidad, que se tienen dentro de la lista de chequeo formulada.

¿Poseen programas de mejoras de calidad, costos y oportunidad?

El 100% de los encuestados indican que sí, siempre se busca crear mejoras de calidad, para optimizar los recursos, y reducir costos innecesarios.

¿Tiene la empresa un alto nivel de integración con clientes y proveedores?

El 100% de los encuestados indican que sí, se mantiene una mejora continua.

¿Guardan algún registro físico/ digital de la compra de materias primas?

El 100% de los encuestados indican que sí, se mantiene tanto un registro físico, como digital.

¿El sistema de identificación de las cargas se hacen con apoyo a la tecnología de información?

El 100% de los encuestados indican que sí, se tiene tecnología de información dentro de sus procesos.

¿Cuentan con los aspectos necesarios para el almacenaje de insumos?

El 75% de los encuestados indican que sí se tiene, mientras el 25% manifiestan que no se tiene el almacenaje necesario.

Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida

La empresa tiene varios aspectos para la productividad y la rentabilidad de un buen proveedor y nacional de chocolates en sí. Encontrará que el programa de certificación y Big Brother, incluyen reuniones y talleres para implementar procedimientos de gestión, comerciales y de producción para mejorar la propuesta. El propósito es asegurar que la política de gestión de la cadena de suministro y la estrategia de proveedores sea la misma que la de la cadena de suministro de nacional de chocolates, pero ha sido consultada.

La consulta no considera las medidas de la empresa. Impulsados por estas empresas, creamos nuevos productos y herramientas que contribuyen al crecimiento, la competitividad y la productividad de la cadena de suministro a través de la innovación, el desarrollo y la investigación. Habilitaremos las instalaciones existentes y propondremos esfuerzos conjuntos para promover la innovación para proveedores, empresas certificadas y patrocinadores. Se espera que esta cooperación establezca beneficios mutuos a largo plazo. A largo plazo. Con esta propuesta, los compradores y proveedores de nacional de chocolates participarán en la fase de diseño de nuevos productos a partir de los insumos que cada proveedor proporcione a nacional de chocolates. aún no ha comenzado a guiar el desarrollo de la innovación de los proveedores existentes y nuevos, al menos como se le aconsejó, por lo que únase al programa Big Brother, para mejorar la entrada a nuevos mercados y ofrecer una variedad de productos en el futuro. Entrará más rápidamente en el mercado final y atraerá al público en general. La propuesta en sí, por otro lado, es ayudar a nacional de chocolates y sus patrocinadores a entender qué es la innovación, la producción y desarrollo de nuevos productos, y las estrategias de mercadeo de nuevos productos ante la competencia. La competencia no cubre ningún otro mercado, esta

propuesta se basa en el plan de integración de proveedores existentes como Big Brother, en línea con el objetivo de desarrollar negocios de fabricación y financiamiento mutuamente beneficiosos.

Para participar específicamente en actividades de referencia de proveedores innovadores, primero se debe establecer un plan de adquisición de proveedores innovadores. En segundo lugar, se establecen diversas formas de intercambio de opiniones entre la empresa y sus proveedores. Puede utilizar la plataforma de Internet para crear estos espacios. La plataforma permite a los proveedores publicar ideas y sugerencias para satisfacer las necesidades de los métodos y nuevos productos de la empresa. Además, como actualmente estamos impartiendo el programa Gran Hermano, realizamos reuniones con diversos proveedores y realizamos jornadas para incorporar la innovación.

La ventaja de la empresa es la buena combinación de proveedores y la estrecha relación con Columbina. Finalmente, es importante predeterminar los propietarios de los derechos de propiedad intelectual creativos e innovadores para evitar problemas legales si la idea tiene éxito. En este caso, grandes empresas como nacional de chocolates tienen un acuerdo unilateral (Gavin, 2018).

Estrategia propuesta para el aprovisionamiento en la empresa Nacional de Chocolates a partir del diagnóstico realizado

La estrategia de distribución de la Nacional de Chocolates es una combinación de la estrategia selectiva y la aplicación de la combinación de sus distintas oficinas de ventas ubicadas a nivel nacional en distintos puntos estratégicos del país en las principales ciudades. La empresa combina su estrategia con vendedores propios, así como también por medio de distribuidores externo. Por lo que indica que la compañía tiene intermediario que apoyan su distribución masiva y con sus diferentes centros de distribución, así como la generación de plataformas logísticas donde puede atender a más del 90% de sus clientes en todo el territorio nacional teniendo una buena imagen y reconocimiento de servicio al cliente.

Selección y evaluación de proveedores

Conceptualización y contextualización

Para el grupo Nutresa uno de sus aliados estratégicos en sus operaciones son los proveedores donde se viene desarrollando estrategias que permitan un buen abastecimiento y garantizar la permanencia en el mercado.

Tabla 3. Requisitos del proveedor

Requisitos del proveedor
<p>Requisitos Generales</p> <p>Según el documento; guía de requisitos para proveedores grupo Nutresa, para matricular un proveedor nuevo en el sistema se requerirán los siguientes documentos legales que se validan en cualquier momento de la relación comercial:</p> <p>Resolución auto retenedor y/o gran contribuyente. (Si aplica). O su equivalente según el país.</p> <p>Certificado de Existencia y Representación Legal o constitución jurídica equivalente según el país.</p> <p>RUT, o su equivalente según país.</p> <p>Certificación bancaria.</p> <p>Carta de autorización para traslado de fondos.</p> <p>Fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal o su equivalente según país.</p> <p>Además, el proveedor deberá estar dispuesto a actualizar estos documentos a solicitud de Grupo Nutresa a través de los canales dispuestos para este fin.</p>

Autorización para el tratamiento de datos personales.

Según los informes estratégicos del grupo Nutresa para el 2020 tenían alrededor de 700 proveedores, 900 en el 2014, 1205 y 1450 en el 2020, ver plataforma noticias y actualidad grupo Nutresa 2020. Teniendo en cuenta que para el grupo es prioridad los proveedores locales, siempre Y cuando cumplan con el código de conducta para proveedores en los requerimientos de calidad, precio y condiciones de abastecimiento establecidos por las diferentes compañías.

Instrumento propuesto para la evaluación y selección de proveedores en la Compañía Nacional de Chocolates

El anterior formato fue creado para seleccionar proveedores en base a los resultados de algunas métricas, tales como: aceptación en el mercado, referencias, precios, etc., para determinar a quién proceder con el proceso de selección. Los proveedores de acceso deben tener una puntuación igual o superior a 12 o el 80%, equivalente a 12, con un máximo de 17

Ilustración 25 Instrumento para selección de proveedores

MATRIZ SELECCIÓN DE PROVEEDORES																	
MATERIA PRIMA	PROVEEDORES	CUBIDAS	COMPANIA ESPERADA (MILLAS US\$)	CANTIDAD DE SELECCIÓN	REQUERIMIENTO EN EL MERCADO	EXPERIENCIA	PRECIO MUY BAJO	PLAZO DE TIEMPO	TIEMPO ENTREGA	NO. DE CANCELACIÓN	ESTATUS PROVEEDOR	ASISTENCIA AL PROVEEDOR			PUNTAJE ASISTENCIA	SOLUCIÓN FINAL PROVEEDOR	
												CAJAS	PRESENCIA DE	COMPANIA ESPERADA			
Cacao	Fines vacacioneras	Santa Fe de Bogotá	30000 toneladas	50	1	1	1	1	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
	Cacao Colombia	Yumbo valle	20000 toneladas	50	1	1	1	2	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
Café con leche	Paprika	Bogotá	20000 toneladas	50	2	1	1	2	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
	Margarita	Medellín Antioquia	5000 toneladas	50	1	1	2	2	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
Sólidos	Margarita	Medellín Antioquia	5000 toneladas	50	1	1	1	1	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
	Ingeniería	Valle del Cauca	40000 toneladas	50	1	1	2	1	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
Azúcar	Ingeniería	Risaralda	40000 toneladas	50	1	1	1	1	1	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
	Dodge Internacional	Itacal	100 toneladas	50	1	1	1	1	2	1	1	Aprobado	1	1	1	1	3
Aréolas	Nestlé	México	5000 toneladas	50	1	1	2	1	2	1	1	No aprobado	1	1	1	1	Descontinuado
	Colanta	Santa Fe de Bogotá	5000 toneladas	50	1	1	1	1	2	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua
Leche condensada	Alpina	Cajicá	5000 toneladas	50	2	1	2	1	2	1	1	Aprobado	1	1	1	1	Continua

Instrumento para la evaluación de proveedores

El siguiente formato se creó para evaluar la categoría Montañas en la Referencia Crema de Chocolate para algunos de los proveedores que maneja el Grupo Nutresa, con un puntaje mínimo de 1 y máximo de 3 para lo siguiente: entrega a tiempo, calidad de las facturas y documentación completa MP/suministro, Costos adicionales por retrasos, que se evalúan contra las órdenes de compra para mostrar dónde se encuentran las oportunidades de mejora. En este caso se evaluó al proveedor de cartón Colombia y se obtuvieron los siguientes resultados: De todos los pedidos recibió la calificación más alta (3), y solo un pedido recibió el costo adicional más bajo por artículos por demoras Calificación (1). Con base en este resultado, se desarrolla un plan de retroalimentación y mejora. ilustracion ²⁷

Ilustración 26. Instrumento para la evaluación de proveedores

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES														
PROVEEDOR: _____														
AÑO CALIFICACIÓN: _____														
SEMESTRE: _____														
NÚMERO ORDEN DE COMPRA PEDIDO	FECHA DEL PEDIDO D M A	PROMESA DE ENTREGA según referencia y cantidad D M A	FECHA REAL LLEGABA MP, INSUMO O SERVICIO D M A	ENTREGA A TIEMPO (TOLERANCIA AMAXIMO 5 DIAS)	FACTURAS Y DOCUMENTOS COMPLETOS	CALIDAD DEL MP/ INSUMO	COSTOS EXTRA POR DEHORAS	OBSERVACIONES	CUMPLIMIENTO 35%	DOCUMENTACIÓN 10%	CALIDAD 45%	COSTOS EXTRA 10%	CALIFICACIÓN TOTAL	
00145	29 11 2020	25 11 2020	29 11 2020	3	3	3	3		25%	10%	45%	10%	100%	
				1					0	0	0	0	0%	
				1					0	0	0	0	0%	
				1					0	0	0	0	0%	
				1					0	0	0	0	0%	
				1					0	0	0	0	0%	
				1					0	0	0	0	0%	
				1					0	0	0	0	0%	
CALIFICACIÓN MENSUAL									25%	10%	45%	10%	100%	

Instrumento para verificar la evaluación de los proveedores

El formato anterior está creado para que el proveedor evaluado conozca el resultado de su evaluación y luego pueda implementar sus planes de mejora ilustracion ²⁷

Evaluación

¿Dentro de la ejecución y elaboración del aplicativo usted cree que la empresa Nacional de chocolates podría generar una mejora a través de esta estrategia de recepción de proveedores?

La estrategia va enfocada en cuanto a generar mayor sostenibilidad y así mismo un mejor flujo de información en cuanto a la relación del proveedor y el comprador. Como se puede apreciar existen unas ventajas las cuales son:

Un manejo y seguimiento de cada uno de los proveedores de manera continúaUna selección de proveedores por medio de una evaluación.

Un registro que determine cuál es el porcentaje ganancias a ambas partes.Una identificación total de la infraestructura de aprovisionamiento.

Un diseño estructural de mejora continua en la gestión de Aprovisionamiento de la empresa.

La exigencia de la evaluación de los proveedores, genera una calidad del producto en todo el transporte de entrega al cliente final, garantizando el cumplimiento legal de la orden de los pedidos en el tiempo estipulado, los equipos de transporte de la empresa pasan por una revisión tecno mecánica y de limpieza para asegurar el cuidado de los productos transportados, se cuenta con termo registradores de temperatura, con aislamientos térmicos, se mantiene el protocolo de inocuidad de los productos.

Descripción del proceso de selección y evaluación en la empresa Nacional de Chocolates.

Por lo tanto, la empresa tiene una infraestructura en la cual maneja la distribución con un tiempo de almacenamiento de ocho días, esto con el fin de generar un buen servicio al cliente y así tener un seguimiento de calidad antes de la entrega al cliente. Por lo cual la entrega la al respectivo cliente se hace de una manera directa estableciendo un control de calidad a la hora de cargar y así mismo de transportar el producto, por esta razón la empresa de acuerdo con el transporte del producto terminado maneja dos opciones que se establecen por medio de la negociación entre ambas partes (empresa -cliente).

Existen diferentes tipos de distribución:

Distribuciones Cordiales

Dicha red tiene la labor de segmentar los productos para establecer sus clientes y los canales correctos que se utilizarán para llegar a su mercado objetivo.

Alianzas estratégicas con clientes – Crm

Generar alianzas estratégicas con los clientes, mediante una comunicación más directa, para satisfacer sus necesidades.

Alianzas estratégicas con proveedores

Creación de estrategias con alianzas de proveedores que generen precios más competitivos de las materias primas, con el cumplimiento de la responsabilidad social empresarial y desarrollo sostenible.

Instrumento propuesto para la evaluación y selección de proveedores en la empresa Nacional de Chocolates.

Creación de estrategias con alianzas de proveedores que generen precios más competitivos de las materias primas, con el cumplimiento de la responsabilidad social empresarial y desarrollo sostenible.

Ilustración 27. Instrumento para verificar la evaluación de proveedores

	OFICINA DE CONTRATACIÓN Y CONVENIOS EMPRESA NACIONAL DE CHOCOLATES EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	Código: CYC-GEF-FR-06 Página: 1 de 1 Versión: 3 Vigente a partir de: 2015-07-06	
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL PROVEEDOR: _____ EVALUACIÓN <input type="checkbox"/> C.C. O NIT: _____ LUGAR Y FECHA DE LA EVALUACIÓN: _____ CONTRATO No. _____ Verificado el cumplimiento o no de los factores de evaluación establecidos en la siguiente tabla, se calificará al Proveedor con un Puntaje entre 0.0 a 5.0 puntos, conforme a los siguientes criterios:			
CARACTERÍSTICAS	PUNTAJE	CRITERIOS	CALIFICACIÓN
CUMPLIMIENTO Y ENTREGA	Entre 4,5 y 5,0	EXCELENTE.- El contrato se terminó antes de lo estipulado.	
	Entre 3,9 y 4,4	BUENO.- El contrato se terminó en la fecha estipulada.	
	Entre 3,0 y 3,8	REGULAR.- El contrato se entregó posterior a la fecha estipulada, pero no superior al 20% de la duración del mismo.	
	Entre 0,0 y 2,9	NO CUMPLE.- El contrato se entregó en fecha posterior a la estipulada, superior al 20% de la duración del mismo.	

CALIDAD Y CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	Entre 4,5 y 5,0	EXCELENTE.- El contratista supera las expectativas y mejora las especificaciones técnicas establecidas para el bien y/o servicio adquirido.	
	Entre 3,9 y 4,4	BUENO.- El contratista cumplió con los requisitos y especificaciones técnicas establecidas para el bien y/o servicio adquirido.	
	Entre 3,0 y 3,8	REGULAR.- El contratista faltó a uno o más requisitos y/o especificaciones técnicas, que previo requerimiento fueron subsanadas sin incurrir en perjuicios para la Universidad.	
	Entre 0,0 y 2,9	NO CUMPLE.- El contratista presentó inconformidades graves en la calidad y cumplimiento de especificaciones técnicas exigidas, ocasionando incumplimiento del contrato y dando lugar a la aplicación de garantías.	
DOCUMENTACIÓN Y GARANTÍAS	Entre 4,5 y 5,0	EXCELENTE.- El contratista mantiene actualizado su documentación en el Banco de Proveedores de la Universidad y constituye las garantías para el perfeccionamiento del contrato en tiempo oportuno.	
	Entre 3,9 y 4,4	BUENO.- El contratista presenta su documentación y/o actualiza su registro antes de la suscripción del contrato y constituye las garantías dentro del término pactado.	
	Entre 3,0 y 3,8	REGULAR.- El contratista no actualiza los documentos de su inscripción en el Banco de Proveedores y/o constituye las garantías en fecha posterior al término pactado.	
	Entre 0,0 y 2,9	NO CUMPLE.- El contratista no actualiza los documentos de su inscripción en el Banco de Proveedores y/o se rehúsa a constituir las garantías requeridas.	
SERVICIO POSTVENTA	Entre 4,5 y 5,0	EXCELENTE.- El contratista lleva control postventa sobre la calidad y/o correcto funcionamiento del bien y/o servicio contratado, sin petición y/o requerimiento de la Universidad.	
	Entre 3,9 y 4,4	BUENO.- El contratista atiende las peticiones y/o requerimientos de la Universidad y se preocupa por garantizar la calidad y/o funcionamiento del bien y/o servicio contratado.	
	Entre 3,0 y 3,8	REGULAR.- El contratista atiende en forma desobligada a las peticiones y/o requerimientos de la Universidad frente a la calidad y correcto funcionamiento del bien y/o servicio contratado.	
	Entre 0,0 y 2,9	NO CUMPLE.- El contratista desatiende o atiende tardamente las peticiones y/o requerimientos de la Universidad frente a la calidad y correcto funcionamiento del bien y/o servicio contratado.	
PRECIO	Entre 3,0 y 5,0	EXCELENTE: El precio es competitivo	
SOPORTE TÉCNICO	Entre 4,5 y 5,0	EXCELENTE: La asesoría es oportuna y acertada.	
	Entre 3,9 y 4,4	BUENO: Realizará asesoría cuando se requiere.	
	Entre 3,0 y 3,8	REGULAR: La asesoría es ocasional.	
	Entre 0,0 y 2,9	NO CUMPLE: No realiza el servicio de asesorías pactado en el contrato.	

Fuente: Elaboración Propia

Formato de uso interno de la empresa Nacional de Chocolates para los resultados de la evaluación de proveedores.

Análisis de la Evaluación.

La evaluación y selección de proveedores es muy importante para la gestión de compras de la empresa Chocolates Nacionales, ya que esta decisión incide en el bajo costo de producción del producto y el nivel de calidad que permite a chocolates nacionales la innovación, competitividad y crecimiento que la caracteriza. Tenemos que considerar el para qué específicamente necesitamos un proveedor, ya que los requisitos y prioridades varían, igualmente la relación que se quiere entablar con el proveedor puede ser para una compra específica o para establecer un vínculo estable para el insumo o suministro de alguna materia prima clave y que se requiere con frecuencia. Los pasos que recomendamos para la selección de proveedores en Nacional de Chocolates son:

Saber qué insumos específicos necesitamos comprar.

Definir posibles proveedores: Para ello se define un formato de selección de proveedores, a ser llenado por todos los aspirantes a proveedores.

Evaluar a cada proveedor a través del Formato de Evaluación de Proveedores, teniendo en cuenta todos los aspectos para satisfacer las necesidades de la empresa. Tabular la información de cada proveedor, analizar y seleccionar la información que sea más conveniente para la empresa en base a los mejores resultados y otras consideraciones, tales como: debilidades y fortalezas del proveedor, afinidad con la empresa, etc. La evaluación de cada proveedor se basa en los criterios de las siguientes escalas de valores.

Con el apoyo del instrumento para la selección y evaluación de proveedores se obtiene una visión clara y precisa de las fortalezas y debilidades del proveedor y como estas pueden favorecer o en cierto modo afectar a la empresa, el instrumento considera aspectos técnicos de los productos ofrecidos por el proveedor, la calidad, el precio y otros aspectos inherentes de lo que nos brindan pero también considera aspectos de valor agregado como el cumplimiento de entregas y el servicio postventa, que permiten en cierto modo trasladar ese valor agregado a lo largo de toda la cadena de abastecimiento brindando finalmente mejores productos a nuestros clientes.

Procesos logísticos de distribución.

La comunicación dentro de la distribución permite realizar las entregas en un corto menor al esperado, como también un talento humano capacitado para estar al tanto con indicadores de eficiencia y eficacia en toda la cadena logística de distribución y satisfacción del cliente.

Un Sistema de Gestión de Transporte (o TMS: Transportation management system) es un sistema de información que recopila, almacena, procesa y distribuye información relacionada con el negocio de carga en una organización desde la perspectiva de un fabricante o distribuidor, donde los productos son propiedad de, De un Proveedor de Servicios Logísticos (o LSP por sus siglas en inglés: Logistic Service Provider), donde el producto enviado es producto de su cliente, y cobra por dicho servicio.

Análisis de los procesos logísticos de distribución de la empresa Compañía Nacional De Chocolates

La estrategia de distribución de la Nacional de Chocolates es una combinación de la estrategia selectiva y la aplicación de la combinación de sus distintas oficinas de ventas ubicadas a nivel nacional en distintos puntos estratégicos del país en las principales ciudades. La empresa combina su estrategia con vendedores propios, así como también por medio de distribuidores externo. Por lo que indica que la compañía tiene intermediario que apoyan su distribución masiva y con sus diferentes centros de distribución, así como la generación de plataformas logísticas donde puede atender a más del 90% de sus clientes en todo el territorio nacional teniendo una buena imagen y reconocimiento de servicio al cliente.

La exigencia de la evaluación de los proveedores, genera una calidad del producto en todo el transporte de entrega al cliente final, garantizando el cumplimiento legal de la orden de los pedidos en el tiempo estipulado, los equipos de transporte de la empresa pasan por una revisión tecno mecánica y de limpieza para asegurar el cuidado de los productos transportados, se cuenta con termo registradores de temperatura, con aislamientos térmicos, se mantiene el protocolo de inocuidad de los productos.

Por lo tanto, la empresa tiene una infraestructura en la cual maneja la distribución con un tiempo de almacenamiento de ocho días, esto con el fin de generar un buen servicio al cliente y así tener un seguimiento de calidad antes de la entrega al cliente. Por lo cual la entrega la al respectivo cliente se hace de una manera directa estableciendo un control de calidad a la hora de cargar y así mismo de transportar el producto, por esta razón la empresa de acuerdo con el transporte del producto terminado maneja dos opciones que se establecen por medio de la

negociación entre ambas partes (empresa -cliente), y en conjunto con los medios de transporte de la empresa Siempre velando por la seguridad y la entrega de mercancía al cliente en óptimas condiciones y en los tiempos establecidos de entrega y la segunda negociación es hacer el cargue del producto terminado por medio de los medios de transporte prestados por el cliente y así mismo asegurando la calidad del producto a la hora del cargue de este.

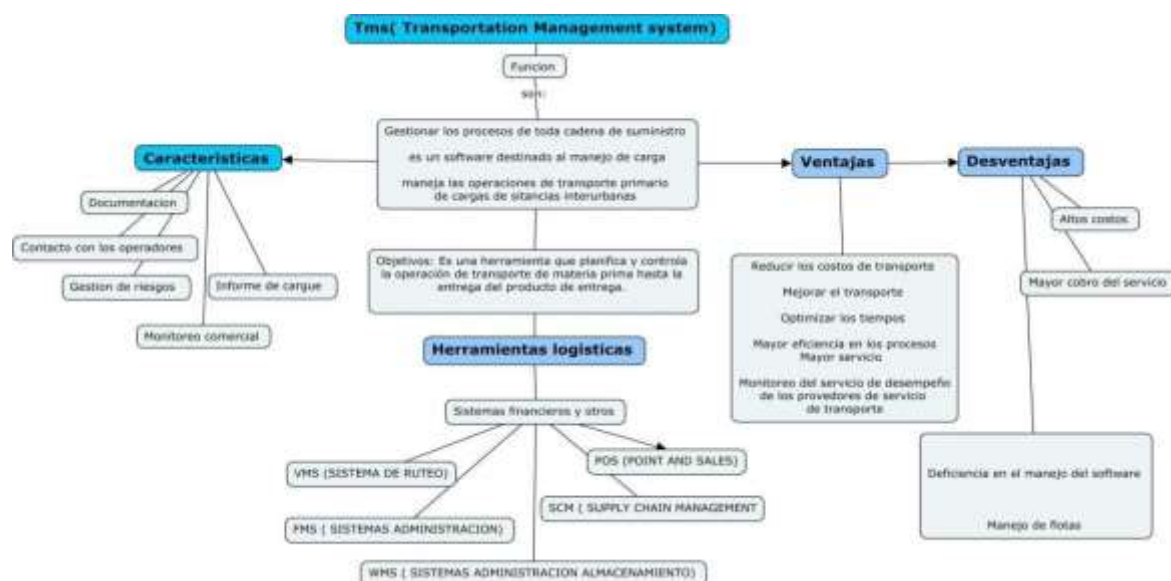
El Drp

(Véase el Anexo D Mapa Conceptual DRP)

https://miro.com/app/board/uXjVOsgw2P4=?share_link_id=991994147790

El Tms

Ilustración 28. TMS.



Fuente: Elaboración propia.

Identificación de la estrategia de distribución en la empresa Nacional de Chocolates.

Nacional de Chocolates posee varias oficinas de ventas ubicadas en puntos estratégicos del país en las principales ciudades.

La empresa combina su estrategia con vendedores propios, así como también por medio de distribuidores externos, centros de distribución, así como la generación de plataformas logísticas donde puede atender a más del 90% de sus clientes en todo el territorio nacional teniendo una buena imagen y reconocimiento de servicio al cliente.

La exigencia de la evaluación de los proveedores, genera una calidad del producto en todo el transporte de entrega al cliente final, garantizando el cumplimiento legal de la orden de los pedidos en el tiempo estipulado, los equipos de transporte de la empresa pasan por una revisión técnico mecánica y de limpieza para asegurar el cuidado de los productos transportados, se cuenta con termo registradores de temperatura, con aislamientos térmicos, se mantiene el protocolo de inocuidad de los productos.

Existe diferentes tipos de distribución:

Distribución Cordial

Dicha red tiene la labor de segmentar los productos para establecer sus clientes y los canales correctos que se utilizarán para llegar a su mercado objetivo.

Alianzas estratégicas con clientes – Crm

Generar alianzas estratégicas con los clientes, mediante una comunicación más directa, para satisfacer sus necesidades.

Alianzas estratégicas con proveedores

Creación de estrategias con alianzas de proveedores que generen precios más competitivos de las materias primas, con el cumplimiento de la responsabilidad social empresarial y desarrollo sostenible.

Modo y medio de transporte utilizado por la empresa Nacional de Chocolates en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.

Para la entrega del producto terminado se hace una entrega por medio de un modo terrestre desde la sucursal mayoritaria, hasta sus filiales. Por medio diferentes medios de transporte por vía terrestre. Para este caso la empresa cuenta con tracto mulas de carga que son destinadas a sus diferentes sucursales a vía nacional. Desde el plano de layout donde las modificaciones en el cargue y descargue permitiendo el ingreso de otro tracto mula contribuye al que producto terminado sea cargado de manera rápida, esto conllevando un medio de transporte de manera segura ya que cuando se carga se hace el carpado al producto terminado así generando mayor calidad a este. Este medio de transporte se ve reflejado con el estado de las vías, peajes y en mantenimiento por parte del transportador. Además, este medio de transporte utiliza un transbordo cuando llega a las filiales. En cuanto al costo el valor es de \$ 25000 por km recorrido y distancia que se tiene en cuenta para la entrega de mercancía.

Conveniencia de la utilización de servicios de embarque directo en la empresa de la Compañía Nacional De Chocolates

La ventaja primordial de una red de transporte de embarque directo es la eliminación de los almacenes intermedios y su simplicidad de operación y coordinación, la decisión con respecto al embarque es totalmente local y la decisión tomada para un embarque no afecta a los demás, el tiempo de transporte del proveedor al comprador es corto ya que cada embarque se va directo (Universidad Nacional de Misiones, 2020).

Un recorrido rutinario (milk run) es una ruta en la que un camión entrega el producto de un solo proveedor a múltiples detallistas, o va de múltiples proveedores a una sola ubicación del comprador (Universidad Nacional de Misiones, 2020).

En el embarque directo con recorridos rutinarios, el proveedor entrega directamente a múltiples ubicaciones del comprador con un camión, o un camión recoge las entregas de muchos proveedores destinadas a la misma ubicación del comprador (Universidad Nacional de Misiones, 2020).

El embarque directo brinda el beneficio de eliminar los almacenes intermediarios, ya que los recorridos rutinarios reducen el costo de transporte al consolidar los embarques a múltiples ubicaciones en un solo camión (Universidad Nacional de Misiones, 2020).

Para la empresa Nacional de Chocolates, emplear la alternativa de embarque directo generará un mejor control dentro de sus inventarios, generando una disminución de los costes de transporte con pedidos que no requieren de intermediario, esto permitirá tener una mejor satisfacción de los clientes, así como dejar el producto dentro de la zona convenida.

Viabilidad de la implementación de la estrategia Cross-Docking en la empresa Nacional De Chocolates

En Logística el Cross-docking corresponde a un tipo de preparación de pedido (una de las funciones del almacén logístico) sin colocación de mercancía en stock (inventario), ni operación de picking (recolección) (Corzo Rivera & Rodríguez Burgos, 2012).

Permite transitar materiales con diferentes destinos o consolidar mercancías provenientes de diferentes orígenes, en sentido estricto el cross-docking se hace sin ningún tipo de almacenaje intermedio, evitar las operaciones de almacenamiento permite reducir el plazo necesario a las operaciones logísticas (Corzo Rivera & Rodríguez Burgos, 2012)

Esta estrategia es viable para Nacional de Chocolates, de la cual su implementación generará muchos beneficios para la organización, reduce significativamente los tiempos de entrega, minimiza la operación de los tiempos de distribución, genera una eficiencia en el almacenaje al reducirse de manera estratégica, incrementa una mejora en el manejo de los productos, evita la manipulación de manera que el producto mantiene su inocuidad, crea alternativas para mantener el producto de acuerdo a la demanda requerida.

Determinación de la estrategia adecuada para los negocios de la empresa de la Compañía Nacional de Chocolates

La mejor estrategia para la empresa Nacional de Chocolates será la intensiva: La empresa Nacional de Chocolates posee una gran variedad de productos, donde se deberá manejar a grandes volúmenes para poder estar conforme a las exigencias de los clientes, la empresa cuenta con bastantes puntos de ventas en posiciones estratégicas, por lo que esta distribución es fácil de implementar, los productos se encuentran disponibles, y por ello la empresa mantiene un gran posicionamiento en el mercado.

Beneficios en la empresa con los cambios en la industria de la distribución

La empresa mejorará su volumen de ventas, así como la gestión del almacenamiento que permita tener una alta rotación de los inventarios de acuerdo con la previsión de la demanda, disminuyendo el efecto látigo, por la buena planeación, así como también generando estrategias que permita la reducción de costos, en pedidos que no requieren de almacenamiento y se pueda generar las estrategias de sistema de embarque directo, de acuerdo a alianzas con los clientes que permita la entrega en lugares de corta distancia, manteniendo la calidad de los productos, como la baja manipulación que ponga en riesgo su inocuidad, la empresa maneja canales de distribución que permita entregar a tiempo los pedidos, así como mantener un bajo costo logístico.

Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística

Conceptualización y contextualización

El mundo está evolucionando y se transforma en torno a las diferentes Mega tendencias ya sean del ámbito de la tecnología, la información, la economía o parte social, este cambio se da a nivel global encaminado a mejorar la calidad de vida de las personas en general. Mediante la elaboración de este trabajo se concluye que las mega tendencias es la principal herramienta para generar una imagen positivamente y competitiva de la empresa para otras, ya sea por medio de herramienta de redes sociales, mercado en redes o con el big data. Permitiendo un mayor desarrollo de la compañía como tal dentro de la región o círculo de sociedad.

Aspectos fundamentales de las mega tendencias en Supply Chain Management y Logística

–Mapa conceptual

Dentro del trabajo se requiere elaborar un mapa conceptual relacionado con el tema Mega tendencias en Supply Chain Management y Logística donde se puede identificar los beneficios en el momento de aplicarlo. (Véase el Anexo E Mapa conceptual mega tendencias)

Para entrar en contextos se mencionarán 4 enfoques principales de las mega tendencias:

“En primer lugar, se encuentra el enfoque económico; Schumpeter plantea que el emprendedor es una persona que crea una nueva empresa, alguien capaz de salir de la rutina, posee características de liderazgo y tiene dotes especiales para ver la mejor forma de actuar (Carrasco y Castaño, 2008)”.

el enfoque sociológico: Dentro de este enfoque el factor principal no es el generador de riqueza, sino como complemento, busca un desarrollo personal.

el aspecto psicológico Bono (1991), distingue al emprendedor como: “La persona creativa que ve las cosas de forma ordenada y sencilla”.

Factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas mega tendencias, en las empresas colombianas y en la empresa Compañía Nacional de chocolate

La implementación de las Mega tendencias en las empresas Colombianas presentan su mayor desafío en la desventaja competitiva de las tecnologías de la información e infraestructura, ya que como se evidencia en el mapa mental del anterior punto el Supply Chain Management y la Logística, las tendencias se encuentran encaminadas a compras en línea a través de redes sociales, aliados como big data y machine learning son muy importantes en el impacto de operaciones logísticas, siguiendo la línea del crecimiento de ventas online se suprime los picos de demanda y se ejerce presión para movilizar productos de manera que permita cumplir con tiempos de entrega lo cual nos encamina al siguiente factor crítico para las empresas en Colombia que corresponde a la infraestructura, teniendo en cuenta que el estado de las carreteras y los diferentes medios a través de los que se realiza el transporte repercute en los costos logísticos ya sea por disminución del consumo de combustible, disminución de paradas por congestión vehicular o fallas geográficas, en Colombia no contamos con una infraestructura suficientemente desarrollada que permita optimizar al máximo los recursos y el tiempo para dar cumplimiento a las Mega tendencia que se viven alrededor del mundo como en países europeos, aunque Colombia no es el único con estas dificultades ya que comparte este tipo de factores críticos con otros países de Latinoamérica.

El análisis de las mega tendencias dentro de la transformación digital se convierte en un desafío para las empresas de hoy en día, debido a que las empresas proporcionan novedades en sus productos que les permite tener competitividad en las organizaciones empresariales.

Conclusiones

De Manera Muy Efectiva Para Lograr La confianza entre el proveedor y el cliente para en cada producto producido por la empresa, como cualquier empresa, la gestión del servicio al cliente es muy importante y el cumplimiento al reducir los costos y el tiempo de entrega, se determina que la demanda del producto es a mediano plazo y corto plazo para lograr el cronograma específico del cliente y ejecutar ordenes requeridas, lo que nos permite permitir un cierto grado de productividad y negocios. Para las empresas colombianas, LPI es una herramienta desarrollar una estrategia competitiva para ayudar a los países a identificar todas las oportunidades. Centrándose en el desempeño de la logística comercial, para Colombia se ha producido altibajos en términos de indicadores de desempeño, en comparación con otros países, está mejorando, teniendo cuenta el desarrollo de tecnología, transporte, infraestructura y aduanas.

El diseño del mapa del sitio para Colombina brinda flexibilidad en los procesos de recepción, verificación, almacenamiento, embalaje y envío a los distribuidores, de manera que la empresa asegura una amplia gama de servicios logísticos más para los clientes. Un diseño mal planificado reducirá el uso del espacio y aumentará su consumo. Al implementar esta propuesta, el objetivo es reducir el manejo de materiales, reducir los costos de inventario y brindar una flexibilidad de envío completa y precisa a los clientes, evitando dificultades en el pago de los bienes debido a defectos de CDI por calidad o defectos.

La relación de la cadena de suministro y la logística de la empresa Nacional de Chocolates. Dentro del diagrama presentado como mejora de plano layout, se tuvieron en cuenta los diferentes aspectos y características. todos en consideración para realización de un plano

nuevo sus beneficios para la empresa. Teniendo en cuenta que la optimización de tiempos de almacenamiento de materia prima y el proceso de descargue y cargue, y la distribución final. Por lo que se concluye que la distribución de la zona de cargue y descargue está bien definida y con sus espacios necesarios para incluir otro vehículo para el cargue y descargue. Además, de la reubicación de las en la parte superior e incluyendo 2 bandas transportadoras permiten un excelente manejo de tiempos y de espacio lo cual generara mayor eficiencia en el cargue y el descargue.

LPI es una herramienta desarrollar una estrategia competitiva para ayudar a los países a identificar todas las oportunidades. Centrándose en el desempeño de la logística comercial, para Colombia se ha producido altibajos en términos de indicadores de desempeño, en comparación con otros países, está mejorando, teniendo cuenta el desarrollo de tecnología, transporte, infraestructura y aduanas.

Bibliografía

- Agencia Marketing. (14 de 08 de 2022). *Order Fulfillment Process*. Obtenido de <https://agenciamarketingonline.io/2019/08/12/cloud-commerce-pro-platform-review/order-fulfillment-process/>
- Banco Mundial. (s.f.). Índice de desempeño logístico. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ>
- Compañía Nacional de Chocolates . (s.f.). *Línea ética* . Obtenido de <https://chocolates.com.co/linea-etica/#:~:text=Para%20reportar%20cualquier%20situaci%C3%B3n%20irregular,electr%C3%B3nico%20lineaetica%40gruponutresa.com.>
- Compañía Nacional de Chocolates. (16 de 08 de 2022). *Filosofía*. Obtenido de <https://chocolates.com.co/filosofia/>
- Gavilán, I. (11 de Octubre de 2018). *MODELOS DE REFERENCIA DE PROCESOS (IV). EL MODELO SCOR PARA LA CADENA DE SUMINISTRO*. Obtenido de <https://www.reingenieriadigital.es/modelos-de-referencia-de-procesos-iv-el-modelo-scor-para-la-cadena-de-suministro/>
- Guide, C. Q. (2015). PICS Supply Chain Council. Obtenido de http://www.apics.org/docs/default-source/scc-non-research/apicsscc_scor_quick_reference_guide.pdf
- Pineda cardenas , Y. (2019). ANÁLISIS DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS DE COLOMBIA VS COLOMBIA. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/23889/Yesica%20Lizeth%20Pineda%20C%C3%A1rdenas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

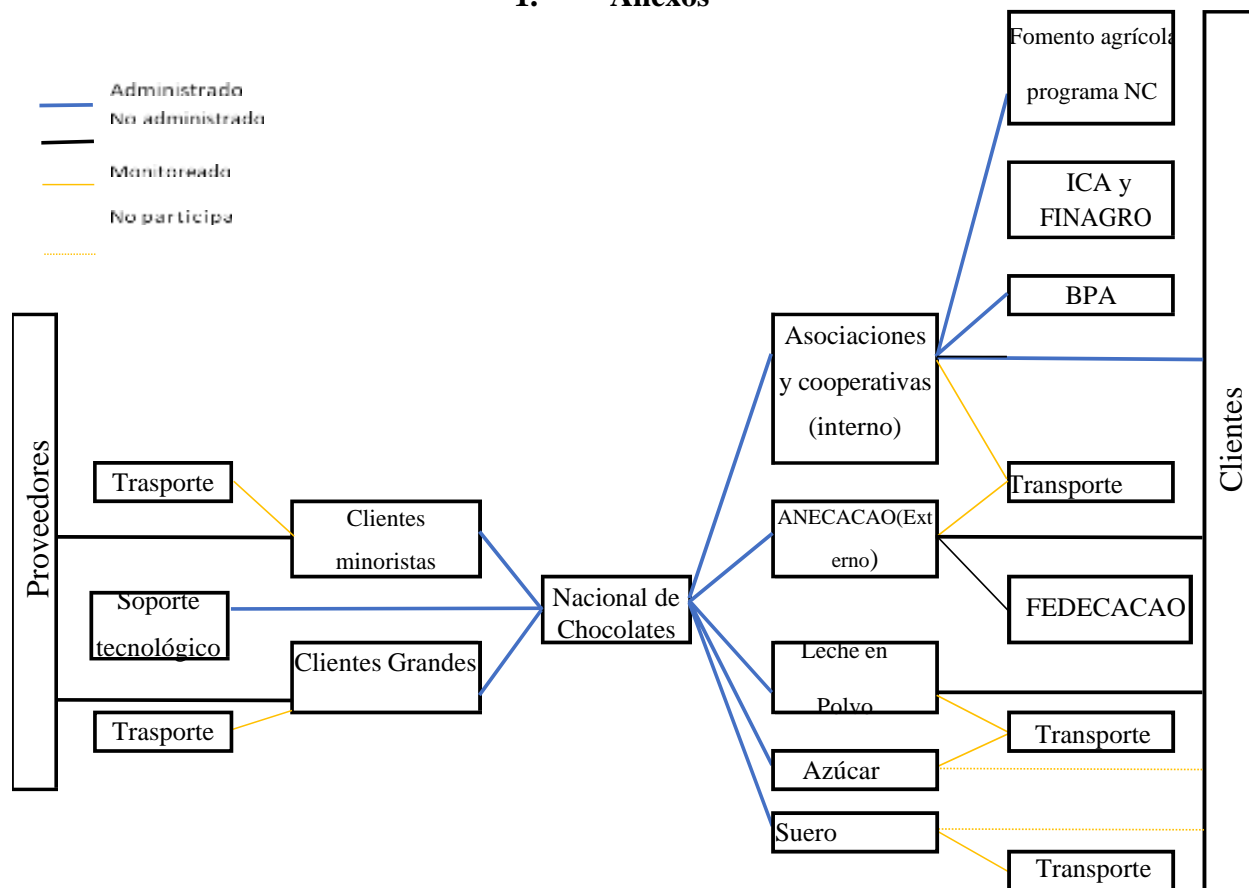
Rivera, e., llanes, a., & Pérez, l. (2016). aportes sobre el control de gestión de la cadena de suministro a la asignatura logística contributions on management control of supply chain to the logistics subject. *pedagogía y sociedad*.

Universidad de La Salle. (2017). Identificación de los factores críticos y de éxito alrededor de la dinámica empr dinámica empresarial colombiana de los jó esarial colombiana de los jóvenes emprendedore por emprendedor endedores. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2463&context=administracion_de_empresas

Vargas, P. (2 de Abril de 2019). “*Fabricamos alrededor de un millón de Jet tradicional al día*”: *Nacional de Chocolates*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/fabricamos-alrededor-de-un-millon-de-jet-tradicional-al-dia-nacional-de-chocolates-2846418>

Anexo A Red Estructural empresa Nacional de Chocolates

1. Anexos



País	Año 2012	Año 2014	Año 2016	Año 2018
Colombia	política de desarrollo agrario; participación política; solución al problema de los cultivos ilícitos;	Durante el año 2014 el cumplimiento con respecto a cada una de las dimensiones estuvo por	del puesto 97 al 94, entre 160 países; respecto a las seis dimensiones para evaluar el desempeño de los países,	escaló 36 posiciones en relación con el informe de 2016 (Nº94), principalmente gracias a sus altas calificaciones en

	víctimas del conflicto; fin del conflicto armado e implementación, verificación y refrendación	debajo de 3, teniendo en cuenta que la puntuación máxima es 5. En la clasificación LPI, ocupa la posición 97 de 160 países.	Colombia obtuvo una puntuación promedio de 2,48 en 5 indicadores. Mientras que para la puntualidad de los envíos para llegar a destino dentro del tiempo de entrega programado o esperado fue de 3,23.	infraestructura, facilidad en envíos y competencia logística. En contraparte, Perú manifiesta un pronunciado retroceso, cayendo 14 posiciones, respecto de la medición de 2016.
América latina Chile	Chile experimentó una mejora importante desde el año 2010 a la fecha en términos de su desempeño logístico global, pasando del puesto 49 al 39, acercándonos al puesto obtenido en 2007, cuando	Chile que en 2014 se perfiló como el país de mejor Desempeño Logístico de la región	para 2016 ocupa el puesto número 2 en la región y el 46 en el mundo, este resultado es un reflejo de la baja en el desempeño de ese país a nivel de Infraestructura y de la Calidad y Competencia Logística, ambos	en comparación al informe anterior (2016), el reporte LPI2018 estableció que para el ítem Eficiencia del proceso del despacho de aduanas (Customs), Chile obtuvo una evaluación de 3,27 pts,

	estábamos ubicados en el 32. En relación con Brasil y argentina países, importantes en el desarrollo logístico		renglones tuvieron fuertes caídas en su puntuación 1. Los demás indicadores representaron mejoras en su desempeño para este país	superando los 3,19 pts, obtenidos en el reporte anterior. En torno al ítem: Calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte
Centro América Panamá	Durante el año 2012 Panamá sigue optimizando continuamente su infraestructura, ocupando el 6° puesto por poseer uno de los mejores puertos y el 5° lugar en cuanto a redes de aeropuertos, lo cual se alinea estrechamente con su estrategia de desarrollo económico global que	Panamá se capitalizará como el mayor centro logístico, a pesar de no contar aún con la estructura y los terrenos para ser desarrollado como tal. Los puertos de contenedores en el Atlántico y el Pacífico se han desempeñado como centros de trasbordo y	En el año 2016 Panamá disminuyó su porcentaje en 2.48 es importante resaltar que, pese a la caída general del desempeño, la región experimentó mejoras en la Infraestructura, influenciada especialmente por la ampliación del Canal de Panamá	En el año 2018 Panamá (38) se encuentra entre el top 40 mundial, hubo indicadores sin variación (Puntualidad y Envíos Internacionales) e indicadores que disminuyeron levemente su puntuación en el índice (Aduanas y Competencia de Servicios Logísticos)

	busca	redistribución		
	convertirse en el	de mercancías,		
	mayor centro de	movilizando		
	transporte de la	en los puertos		
	región	considerados		
		como los más		
		modernos de		
		Latinoamérica		
		y conforman		
		el centro		
		logístico más		
		grande de la		
		región.		
	En el año 2013	En el año	En el año 2016	En la edición
	Canadá genera	2014 Canadá	Canadá aumento	2018 Candada
	un porcentaje de	ocupa el lugar	su Índices de	obtiene una
	3.85, en relación	12, con un	Desempeño	calificación de
América del	y aspectos	porcentaje de	Logístico	3,73y
norte	logísticos	3.85,	(LPI), con un	disminuyendo su
Canadá		manteniendo	porcentaje	posición con
		su porcentaje	3,91en relación	respecto a la
		anterior en	con el año 2014	edición anterior
		cuanto a la	en aspectos	
		brecha	relacionado de	
		existente en	aduanas,	
		aduana,	infraestructura y	
		infraestructura	facilidad para	
		y servicios	envíos	
		logísticos		

Europa Alemania	<p>Figura con el mayor desempeño entre los 155 países incluidos en los Índices de Desempeño Logístico (LPI), que forman parte del informe del año 2012, es la cuarta economía más poderosa del mundo después de la de Estados Unidos, China y Japón</p>	<p>En el ranking LPI del Banco Mundial Alemania ocupó el primer lugar. Durante el año 2014</p>	<p>Alemania sigue ocupando el primer lugar del índice LPI cumpliendo con las seis dimensiones claves para evaluar el desempeño logístico el país presento rendimiento con un promedio ponderado de 4,23. caracterizando se por ser eficiente y competitivo en su cadena de suministro, logrando obtener presencia y reconocimiento a nivel mundial</p>	<p>A nivel mundial, la puntuación más alta del Índice de Desempeño Logístico (LPI) fue obtenida por Alemania, por tercera ocasión, con una puntuación de 4,20</p>
Asia Singapur	<p>En el año 2012 Singapur aumenta su posición de 4,13 siendo la calificación 5</p>	<p>En el año 2014 Singapur ocupó el quinto puestos en el ranking LPI, por</p>	<p>En el año 2016 Singapur mantiene su ubicación respecto a indicador</p>	<p>Singapur desciende de 6 a 7 en el ranking LPI Con un 4,0. presentando un aumento en los</p>

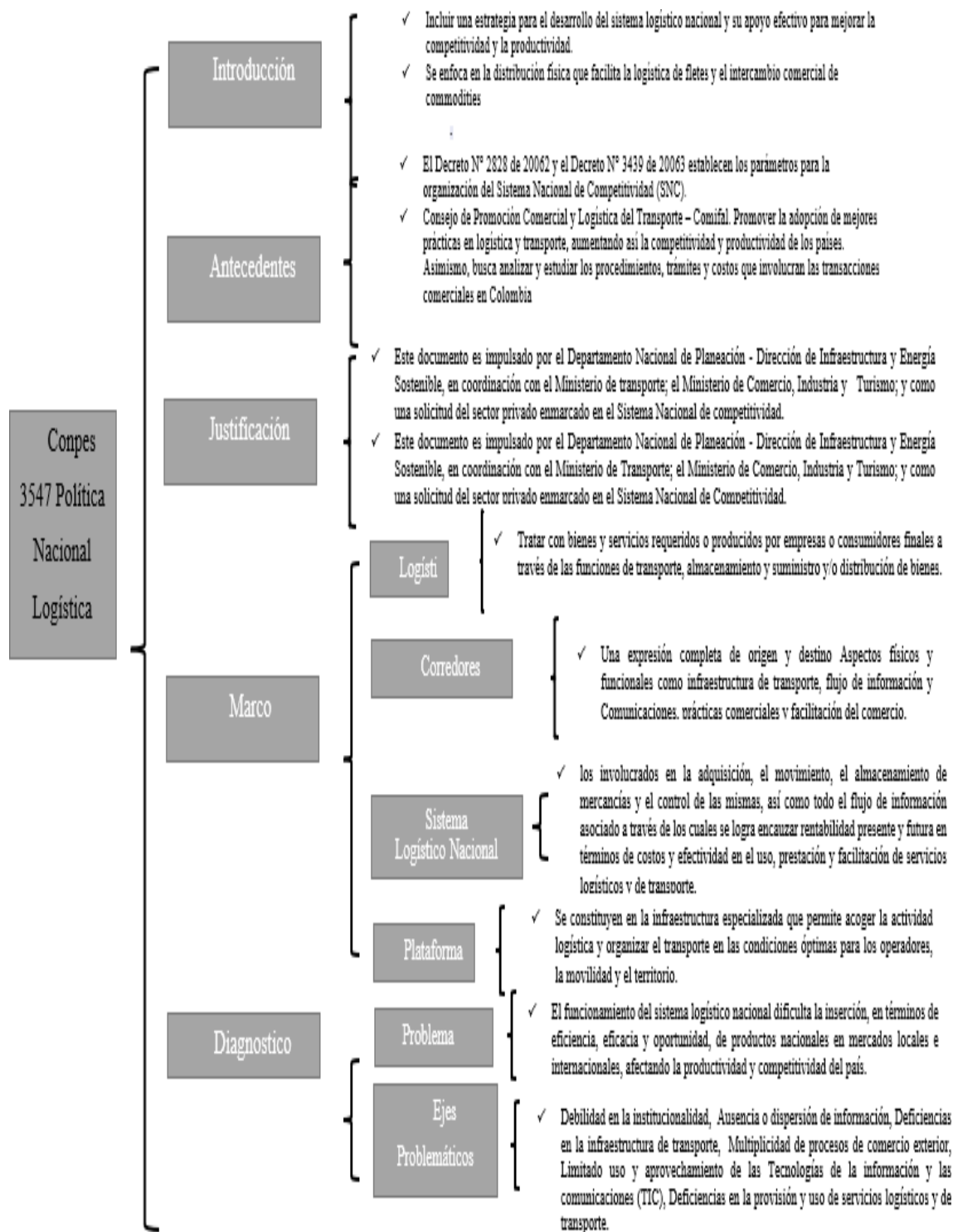
	frente al ranking LPI, representado competitividad y calidad de los servicios y desempeño logísticos	encima de grandes potencias mundiales como estados unidos	logístico, De acuerdo con dimensiones que permiten verificar el comportamiento del país en el tema logístico	índices de competencia logística y seguimiento.
África Sudáfrica	En el año 2012 Sudáfrica tiene un porcentaje de 3,50 respecto al índice de desempeño logístico, siendo este un indicador significativo para el país en cuanto a la capacidad competitiva.	Sudáfrica ocupa el puesto 34 entre 160 países en el mundo en cuanto al desempeño logístico. con un promedio ponderado de los índices de desempeño logístico de 3,43.	En el año 2014 Sudáfrica avanza 14 posiciones, pasando del puesto 34 al 20. sien esto positivo en cuanto al desempeño logístico de este país	En el año 2018 el país pierde prácticamente todo lo que había avanzado al pasar de la posición 20 a la 33 de los 160 países

Plan (P)

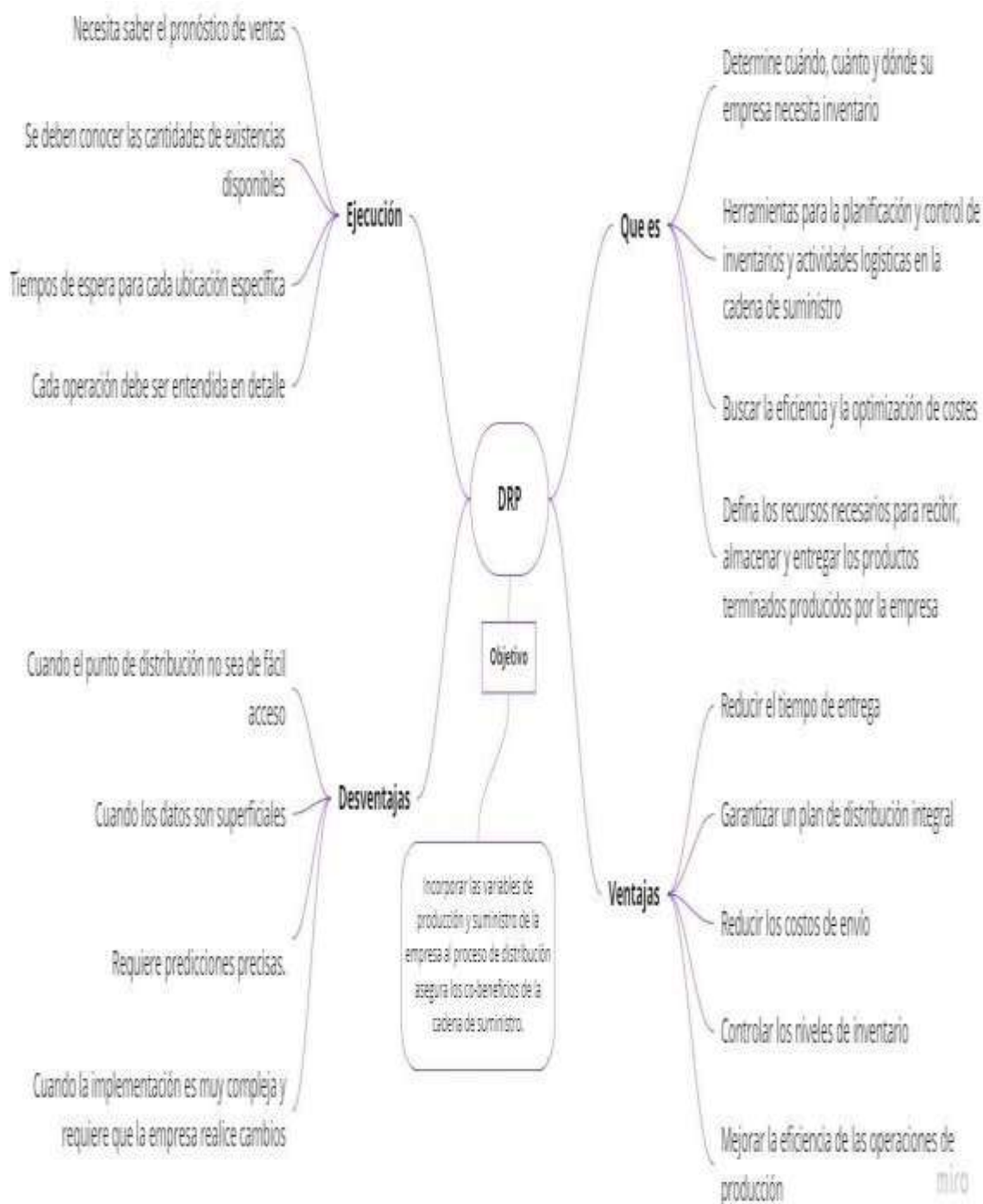
P1 Planear la cadena de suministro	P2 Planear el aprovisionamiento de materiales (materia prima)	P3 Planear la producción	P4 Planear distribución y la entrega del producto	P5 Planear el retorno
P1.1: Reconocer la cadena de suministro	P2.1: Reconocer la demanda	P3.1: Identificar el producto a elaborar	P3.1: Se recibe orden de pedido	P5.1: Reconocer las características de retorno
P1.2: Determinar los procesos de la cadena de suministro	P2.2: Establecer la negociación con el cliente	P3.2: Establecer presupuesto	P3.2: Verificación del producto en el inventario de producto terminado	P5.2: Analizar las características de retorno
P1.3: Estudio de mercadeo y así mismo de licitaciones	P2.3: Determinar el nivel de abastecimiento en el inventario de materia prima	P3.3: Identificar si hay materia prima en el inventario para no generar compra innecesaria	P3.3: Se empaca el producto	P5.3: Establecer las operaciones de retorno
P1.4: Organización y manejo eficiente de la información de la cadena de suministro	P2.4: Selección de proveedores sostenibles	P3.4: Establecer el plan maestro de producción	P3.4: Se embala el producto según características	P5.4: Determinar políticas de retorno
P1.5: Optimización de los procesos de la cadena de suministro	P2.5: Establecer negociación y acuerdo de pago con el proveedor	P3.5: Determinar control de calidad en el proceso	P3.5: Se hace traslado a la zona de carga del producto	P5.5: Ejecutar los servicios de garantía y retorno
	P2.6: Seguimiento y recepción de la materia prima	P3.6: Establecer indicadores de eficacia en el proceso	P3.6: Se genera documentación de salida del producto	P5.6: Establecer método de retorno eficaz
				P5.7: Ejecutar la operación y

P1.6: Mejora controlada de cada uno de los procesos de la cadena de suministro	(Control de calidad) P2.7: Hacer una recepción de materia prima eficiente para la empresa	P3.6: Procedimiento de control del proceso productivo	P3.7: Se establece el modo y medio de transporte	proceso de retorno
P1.7: Medición de la eficiencia de la cadena de suministro por medio de indicadores		P3.7: Establecimiento de una producción eficiente de acuerdo con las especificaciones de diseño y con altos índices de calidad	P3.8: Se procede al cargue	P5.8: Retroalimentación y sugerencia del cliente
			P3.9: Se distribuye por medio de documentación y así mismo de hace la entrega al cliente	P5.9: Operación y proceso logístico de remanufacturada o venta del producto a otro tipo de mercado.

Anexo B Mapa Conceptual CONPES



Anexo C Mapa Conceptual DRP



Anexo D Mapa conceptual mega tendencias

