

Propuesta en Supply Chain Management y Logística en la empresa Almeria Us - Neiva.

Integrantes:

Carlos Eduardo Dussan

Miguel Fernando Fierro

Fabian Camilo Navia

Francisco Javier Benavides

Fabio Andres Guzman Arroyo

Grupo:

207115_43

Presentado a:

JOHANNA TRUJILLO

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística

Opción de Grado

6 de 12 de 2020

Tabla de Contenido

Formulación de objetivos	11
Objetivo General.....	11
Objetivos específicos	11
1. Configuración de la red de Supply Chain para la empresa	12
1.1. Presentación de la empresa	12
1.2. Miembros de la red	16
1.2.1. Contextualización.....	16
1.2.2. Miembros de la Red a la cual pertenece la empresa Almeria Us – Neiva	16
1.3. Red Estructural de una empresa.....	17
1.3.1. Contextualización.....	17
1.3.2. Red Estructural de la empresa Almeria Us – Neiva.....	17
1.4. Dimensiones estructurales de la red de valor.....	17
1.4.1. Contextualización.....	17
1.4.2. Estructura horizontal de la empresa Almeria Us – Neiva	18
1.4.3. Estructura vertical de la empresa Almeria Us – Neiva	20
1.4.4. Posición horizontal de la compañía Almeria Us – Neiva.....	21
1.5. Tipos de Vínculos de procesos.....	22
1.5.1. Contextualización.....	22

1.5.2.	Vinculo administrado en la empresa Almeria Us – Neiva	22
1.5.3.	Vinculo Monitoreado en la empresa Almeria Us – Neiva	22
1.5.4.	Vinculo No administrado en la empresa Almeria Us – Neiva	23
1.5.5.	Vinculo No participante en la empresa Almeria Us – Neiva	23
2.	Procesos del SC para una empresa, según enfoque del GSCF.....	25
2.1.	Los 8 procesos estratégicos según el Global Supply Chain Forum (GSCF).....	25
2.1.1.	Contextualización.....	25
2.1.2.	Identificación y aplicación de los 8 procesos estratégicos en la empresa Almeria Us – Neiva	26
3.	Procesos según enfoque de APICS-SCOR.....	40
3.1.	Contextualización	40
3.2.	Identificación e implementación de los procesos según APICS - SCOR en la empresa Almeria Us - Neiva.	41
3.2.1.	Proceso 1	43
3.2.2.	Proceso 2.....	45
3.2.3.	Proceso 3.....	46
3.2.4.	Proceso 4.....	47
3.2.5.	Proceso 5.....	50
3.2.6.	Proceso 6.....	50
4.	Identificación de los flujos en la Supply Chain de la empresa Almeria Us - Neiva.	53

4.1.	Flujo de información.....	53
4.1.1.	Contextualización.....	53
4.1.2.	Diagrama de flujo.....	54
4.2.	Flujo de producto	54
4.2.1.	Contextualización.....	54
4.2.2.	Diagrama de flujo.....	55
4.3.	Flujo de efectivo	55
4.3.1.	Contextualización.....	55
4.3.2.	Diagrama de flujo.....	56
5.	Colombia y el LPI del Banco Mundial.....	57
5.1.	Contextualización	58
5.2.	Comparativo de Colombia ante el mundo.....	58
6.	Colombia: CONPES 3547 – Política Nacional Logística.....	64
6.1.	Contextualización	64
6.1.1.	Elementos fundamentales CONPES 3547 - Política Nacional Logística.....	65
7.	El efecto látigo (The Bullwhip Effect).....	66
7.1.	Contextualización	66
7.2.	Análisis de causas en la empresa Almeria Us – Neiva	67
7.2.1.	Demand-forecast updating	67
7.2.2.	Order batching.....	69

7.2.3.	Price fluctuation	70
7.2.4.	Shortage gaming	71
8.	Gestión de Inventarios	72
9.	El layout para el almacén o centro de distribución de una empresa.....	78
9.1.	Contextualización	78
9.2.	Situación actual del almacén o centro de distribución de la empresa Almeria Us.....	78
9.2.1.	Descripción de la situación actual.....	79
9.2.2.	Plano del Layout actual.....	80
9.3.	Propuesta de mejora en el almacén o centro de distribución de la empresa Almeria Us.....	81
9.3.1.	Descripción y justificación de la Propuesta	86
9.3.2.	Plano del Layout propuesto.....	86
10.	El aprovisionamiento en la empresa.....	89
10.1.	El proceso de aprovisionamiento.	89
10.1.1.	Contextualización.....	89
10.1.2.	Análisis de la situación actual del proceso de aprovisionamiento de en la empresa Almeria Us - Neiva. 90	
10.1.3.	Instrumento para recolección de la información.	91
10.1.4.	Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida.....	93
10.1.5.	Estrategia propuesta para el aprovisionamiento en la empresa Almeria Us – Neiva a partir del diagnóstico realizado.	94

10.2.	Selección y evaluación de proveedores.....	96
10.2.1.	Contextualización.....	96
	Fuente: Almeria US	97
10.2.2.	Instrumento propuesto para la evaluación y selección de proveedores en la empresa Almeria Us - Neiva.	98
11.	Procesos Logísticos de Distribución	104
11.1.	El DRP	105
11.1.1.	Conceptualización.....	105
11.1.2.	Aspectos fundamentales de un DRP – Mapa conceptual.....	106
11.1.3.	Ventajas y desventajas de la implementación del DRP en la empresa Almeria us	106
11.2.	El TMS.....	107
11.2.1.	Conceptualización.....	107
11.2.2.	Aspectos fundamentales de un TMS.....	108
11.3.	Identificación de la estrategia de distribución en la empresa Almeria us	109
11.3.1.	Conceptualización de los modos y medios de transporte.....	109
11.3.2.	Modos y medios de transporte utilizados por la empresa Almeria us en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.	110
11.4.	Conveniencia de la utilización de servicios de embarque directo en la empresa Almeria us.....	112
11.5.	Viabilidad de la implementación de la estrategia de Cross Docking en la empresa Almeria us.....	112
11.6.	Determinación de la estrategia adecuada para los negocios de la empresa Almeria us.	113

11.7.	Beneficios en la empresa con los cambios en la industria de la distribución.....	114
12.	Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística.....	115
12.1.	Conceptualización.....	116
12.2.	Aspectos fundamentales de las Megatendencias en Supply Chain Management y Logística.....	116
12.3.	Factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas mega tendencias, en las empresas colombianas y en la empresa Almeria us.	120
Conclusiones		125
Bibliografía		130

Tabla de ilustraciones

<i>Ilustración 1.</i>	Logo Almeria Us Neiva. Fuente: almeriausneiva	13
<i>Ilustración 2 .</i>	Productos almeria. Fuente: almeriausneiva	15
<i>Ilustración 3.</i>	Red estructural almeria us. Fuente: Elaboración propia.	17
<i>Ilustración 4.</i>	Estructura horizontal empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia.	18
<i>Ilustración 5.</i>	Estructura vertical de la empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia.	20
<i>Ilustración 6.</i>	Posición horizontal de la empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia.	22
<i>Ilustración 7.</i>	Dimensiones Estructurales y Enlaces de Proceso. Fuente: Elaboración propia.	24
<i>Ilustración 8.</i>	Procesos para la empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia	27
<i>Ilustración 9.</i>	Administración de las relaciones con el cliente.....	27
<i>Ilustración 10.</i>	Administración del servicio al cliente proceso estratégico.....	29
<i>Ilustración 11.</i>	Administración de la Demanda.	30
<i>Ilustración 12.</i>	Administración de la demanda	32
<i>Ilustración 13.</i>	Gestión de la oren (ordenes perfectas)	32

<i>Ilustración 14.</i> Administración del flujo de manufactura	34
<i>Ilustración 15.</i> Administración de las relaciones con el proveedor.....	35
<i>Ilustración 16.</i> Gestión de las relaciones con proveedores	36
<i>Ilustración 17.</i> Desarrollo y comercialización de productos	37
<i>Ilustración 18.</i> Administración del retorno.....	38
<i>Ilustración 19.</i> Modelo scor. Fuente: Elaboración propia.....	42
<i>Ilustración 20.</i> Distribución. Fuente: Elaboración propia.....	48
<i>Ilustración 21.</i> Diagrama de Flujo Información Empresa Almeria US. Fuente Elaboración propia.	54
<i>Ilustración 22.</i> Diagrama de Flujo Productos Empresa Almeria. Fuente: Elaboración propia.....	55
<i>Ilustración 23.</i> Diagrama de Flujo Dinero Empresa Almeria US. Fuente: Elaboración propia.....	56
<i>Ilustración 24.</i> Cuadro sinóptico “Conpes 3547 Política Nacional Logística”. Fuente: Elaboración propia.	65
<i>Ilustración 25.</i> Layout actual. Fuente: Elaboración propia.....	80
<i>Ilustración 26.</i> Zona de Corte. Fuente: Elaboración propia.....	81
<i>Ilustración 27.</i> Flujo de materiales en U.....	82
<i>Ilustración 28.</i> Modelo de estantería dinámica Fuente: Elaboración propia.....	83
<i>Ilustración 29.</i> Zona de Confección. Fuente: Elaboración propia.	84
<i>Ilustración 31.</i> Diagrama de flujo de almacenamiento. Fuente: elaboración propia.	88
<i>Ilustración 32.</i> Diagrama de Krailej. Fuente: elaboración propia.....	94
<i>Ilustración 33.</i> Método de compras y almacenamiento. Fuente: Almeria us.....	97
<i>Ilustración 34.</i> Formulario selección de proveedor. Fuente: Almeria us.....	98
<i>Ilustración 35.</i> Diligenciamiento Formulario selección de proveedor. Fuente: Almeria us.	99
<i>Ilustración 36.</i> Comparativo de Cotizaciones. Fuente: Almeria us.	100
<i>Ilustración 37.</i> Diligenciamiento Comparativo de Cotizaciones. Fuente: Almeria us.....	101

<i>Ilustración 38.</i> Selección proveedores transporte. Fuente: Almeria us.....	102
<i>Ilustración 39.</i> Diligenciamiento Selección proveedores transporte. Fuente: Almeria us.....	103
<i>Ilustración 41.</i> Mapa conceptual “TMS” (Transportation Management System). Elaboracion : propia...	108
<i>Ilustración 42.</i> Mapa conceptual Megatendencias en Supply Chain Management y Logística. Fuente: elaboración propia.....	120

Índice de tablas

Tabla 1 - aplicación del APICS – SCOR a Almería Us. Características que determinan la planificación de los procesos según el APICS - SCOR.....	43
Tabla 2 - los indicadores como las mediciones del APICS SCOR.....	51
Tabla 3 - Cuadro comparativo Países a comparar en cifras LPI.....	58
Tabla 4 - Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2012.....	59
Tabla 5 - Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2014.....	60
Tabla 6 - Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2016.....	61
Tabla 7 - Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2018.....	62
Tabla 8 - Ventajas y desventajas de la implementación del DRP en la empresa Almeria us.....	107

Introducción

Con este trabajo estamos mostrando y a la vez estamos dando una finalización del curso el cual es DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGISTICAS (OPCION DE TRABAJO DE GRADO), el cual fue programado por la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD; gracias a este diplomado logramos conocer paso a paso las unidades en fases y temas mencionados para lograr sacar adelante la empresa la cual se seleccionó y se llama Almeria Us – Neiva, gracias a la investigación de cada fase desde el inicio de semestre tuvimos conocimientos importantes que se lograron aplicar a la empresa ya seleccionada y nombrada.

Almeria Us – Neiva le damos agradecimiento ya que nos dejó entrar e investigar más sobre el sistema que manejaban y manejan actualmente, esperamos que gracias a este trabajo y lo que hemos implementado la empresa logre mejorar y tenga encuenta todo lo que incluimos para que sea más productiva y con un 100% eficiente.

En este trabajo se mostrara el enfoque y aplicación de las cadenas de suministros de abastecimiento y logístico en la distribución de mercancías, realizado en la empresa Almeria Us – Neiva, lo cual es mostrado o investigado desde sus proveedores, materias primas y transformación del producto y también sus costos.

Formulación de objetivos

Objetivo General

Brindar a la empresa Almeria Us – Neiva, lo conocimientos de estas grandes herramientas para que mejoren e implementen una cadena de suministros (Supply Chain Management y Logística) que gestione y mejore la competitividad y la producción de la empresa.

Objetivos específicos

- Aplicar o gestionar los conceptos que se vieron durante todos los procesos y términos de logística y de Supply Chain a la empresa Almeria Us – Neiva la cual seleccionamos
- Generamos estrategias en función del mejoramiento para la empresa Almeria Us – Neiva con una serie de investigaciones que se hicieron.
- Tener metas en todos los rangos como de corto a largo plazo para llegar a la meta.
- Concretar a toda la empresa y organización para llegar a la meta deseada e implementada que se quiere tener gracias a la logística.

1. Configuración de la red de Supply Chain para la empresa

Hoy por hoy las organizaciones son cada día más competitivas para lograr un éxito en sus diferentes procesos que a futuro aseguran el bienestar de estas, por tal razón temas como el realizar una red estructural a nivel organizacional es una de los instrumentos fundamentales para alcanzar una buena organización y ser más productivos y competitivos.

Según lo citan grandes economistas: El crecimiento y evolución de una empresa deberá estar acompañado de los cambios necesarios en su estructura, por tal razón el objetivo de esta actividad es lograr escoger una empresa para luego de forma práctica y argumentada generar este proceso que a futuro será las bases para lograr enfrentar cualquier reto como profesionales, se escoge en común acuerdo la empresa Almeria Us, ubicada en la ciudad de Neiva, donde se indago y desarrollo su red estructural, identificando cada uno de sus miembros (clientes y proveedores), además de establecer su dimensión estructural de la red de valor y la identificación de cada uno de los Tipos de vínculos de procesos. Es muy relevante establecer que el buen esquema de una red estructural en una compañía compone un mecanismo importante para su éxito empresarial.

1.1. Presentación de la empresa

Almeria Us - Neiva.



Ilustración 1. Logo Almeria Us Neiva. Fuente: almeriausneiva

Nombre Empresa: @AlmeriaUsNeiva

Dirección 1: Calle 7 N° 7-54 diagonal al edificio de los espejos Neiva Huila.

Dirección 2: Calle 7 No 7-54 Local 1 Edificio el Paso 410010 Neiva, Huila, Colombia

Teléfonos: (8) 8718812

CONTACTO ADICIONAL

Sitio web: info@almeriaus.com

<http://www.almeriaus.com>

Misión:

Ejecutar procesos industriales integrados a las nuevas tecnologías y comerciales mediante la confección de prendas masculinas de alta calidad e innovación, encaminada a satisfacer las necesidades de los hombres y aportar al desarrollo económico de los regios, con enfoques tecnológicos y organizacionales donde la satisfacción del cliente es lo primordial.

Visión:

Que en 5 años la empresa se poseione a nivel nacional e internacional como una de las más grandes tiendas de ropa de marca, como productores y comercializadores, y con puntos de venta propios en sus principales ciudades, logrando ampliar nuevos nichos de mercado de forma innovadora y organizada, dándole un nuevo enfoque al diseño y comercialización de ropa para caballeros.

Enfoque De Negocio Tienda de ropa Almeria Us, cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado, diseñando casual masculina, su especialidad son sus camisas de muy buena confección, calidad y con diseños llamativos e innovadores, en la actualidad vende en un local que es donde promocionan sus productos y comercializan a clientes directos, cuenta con locales en Bogotá y Medellín; su desarrollo de mercado en este momento da para vender en centros comerciales y distribuir a almacenes de ropa casual, es una empresa que ha ido evolucionando y su crecimiento es muy notorio y satisfactorio, pero necesita desarrollar un plan para identificar y abrir nuevos nichos de mercados y planes estratégicos para cumplir sus metas y alcanzar los objetivos propuestos.

Esta empresa nació como una clínica de ropa donde empezaron a ver las necesidades de los clientes que al comprar productos (ropa) muchas veces tenían que enviarlas a reparación por su mala calidad y poca innovación en sus diseños, luego se dedicaron a confeccionar camisas a los mismos clientes que llevaban su ropa a reparar y así fueron identificando las necesidades de sus clientes, por tal razón se crea esta tienda de ropa casual en Neiva Huila para satisfacer las necesidades de los hombres en esta ciudad y que poco a poco se ha ido posesionando en diferentes ciudades del país y en todo el departamento del Huila.

Descripción:

Tienda de ropa casual masculina ubicada en la ciudad de Neiva, donde la calidez de sus diseños y colores poseen su propia individualidad, brindando mayor comodidad y frescura al hombre sin edad.

Producto que comercializa:

Pantalones, camisas, bermudas, correas, gorras, camisetas y accesorios de ropa para hombres.

Producto seleccionado:



Ilustración 2 . Productos almeria. Fuente: almeriausneiva

1.2. Miembros de la red

1.2.1. Contextualización

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

1.2.2. Miembros de la Red a la cual pertenece la empresa Almeria Us – Neiva

Proveedores N1:

Entre los proveedores del primer nivel tenemos aquellos quienes nos proveen los insumos y materia prima necesaria para la fabricación y producción de las prendas de vestir masculinas entre los que tenemos, Retaltex, Lafayette, Kilo-telas, Centro de Adornos, Calypso, entre otros.

Proveedores N2:

Para la categoría del segundo nivel tenemos empresas públicas que nos provee de la energía eléctrica necesaria para llevar a cabo todo el proceso de fabricación y producción de nuestra mercancía, además del personal necesario que nos provee de los recursos, conocimiento, servicios.

Clientes:

Personal masculino de la región, comerciantes minoritarios y mayoritarios, el personal de las tiendas y los clientes directos, que cuenta con locales en Bogotá y Medellín

1.3. Red Estructural de una empresa

1.3.1. Contextualización

1.3.2. Red Estructural de la empresa Almeria Us – Neiva

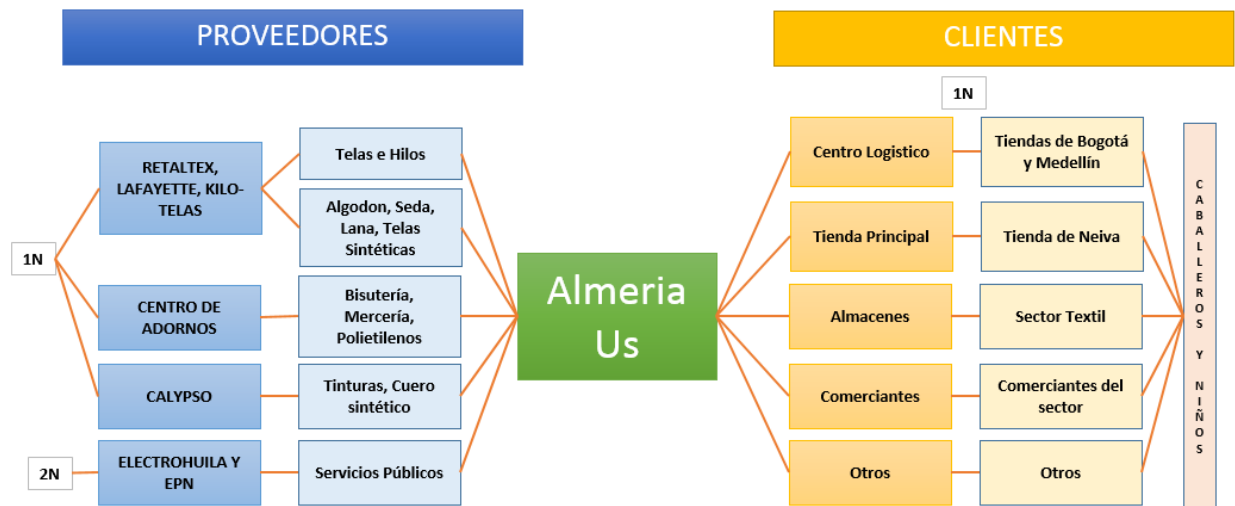


Ilustración 3. Red estructural almeria us. Fuente: Elaboración propia.

1.4. Dimensiones estructurales de la red de valor

1.4.1. Contextualización

La Dimensiones estructurales de la red de valor Está compuesta por:

Estructura horizontal: Se refiere a la cantidad de niveles que componen la estructura.

Estructura vertical: Indica el número de proveedores o clientes que hay en cada uno de los niveles.

La posición horizontal: Puede estar cerca o ser la fuente de abastecimiento inicial

1.4.2. Estructura horizontal de la empresa Almeria Us – Neiva

Posee Cuatro (4) categorías en proveedores con dos (2) niveles y Cuatro (4) categorías en clientes con dos (2) niveles



Ilustración 4. Estructura horizontal empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia.

La estructura horizontal (ancha o corta) hace referencia al número de proveedores y clientes en sus distintos niveles que posee la empresa Almería Us, esta estructura es corta ya que no posee un número muy grande de proveedores, en la actualidad cuenta cuatro proveedores en el primer nivel que son los encargados de proporcionar las materias primas para la confección y diseños de sus productos en el proceso se inicia con los proveedores de telas, algodones, sedas que serían la materia prima principal para la elaboración de sus productos seguidos de los proveedores de telas en hilo, como tercer proveedor estarían los de los accesorios y bisutería que

entraría a jugar un papel importante en la terminación y acabados de sus productos, en una última categoría se encuentran los proveedores de tinturas, cueros y sintéticos para realizar algunos accesorios para darle valor agregado a sus productos cabe decir que todos estos proveedores son fabricantes.

En un segundo nivel se encuentra el proveedor de energía ya que la mayoría de sus procesos requieren máquinas y estas generan un uso energético indispensable para realizar la producción, no es una materia prima, pero si es un servicio indispensable en la elaboración de estos productos.

En el nivel de los clientes se pueden dividir en dos uno que se podría decir que son los clientes con un flujo mayor de compras ya que pueden realizar funciones de mayoristas intermediarios o venta en sitios con grandes volúmenes de clientes potenciales.

En el centro logístico se realizan labores de comercialización en masa donde se ofrecen descuentos y promociones a los clientes mayoritarios, en la tienda principal se muestran los productos y sus nuevas colecciones donde los clientes pueden escoger a su gusto la mercancía, los almacenes son clientes primordiales también por su gran flujo de clientes potenciales, existe en esta categoría un último nivel que es el de los comerciantes que promocionan y venden los productos a otros almacenes en otras ciudades y departamentos.

En los clientes de segundo nivel se puede decir que son los clientes finales de la cadena comercial, donde se pueden vender los productos directos al consumidor o cliente final, estos no

generan grandes volúmenes de compra, pero son fundamentales ya que sus compras son continuas, se pueden evidenciar los clientes en los almacenes de propiedad de la empresa Almería Us ubicados en Bogotá, Medellín, y en Neiva este último vende a los comerciantes y habitantes de la ciudad.

1.4.3. Estructura vertical de la empresa Almeria Us – Neiva

Esta estructura elimina la mayoría de los mandos o intermediarios medios y sus diferentes procesos y funciones, eso es bueno para un buen clima laboral ya que se acortan los procesos y se gestiona de mejor forma ya que hay un contacto permanente.

Estos procesos en la empresa Almería Us se evidencian por una mayor producción, agilidad en sus procesos, efectividad, calidad y entregas oportunas en sus procesos de comercialización.

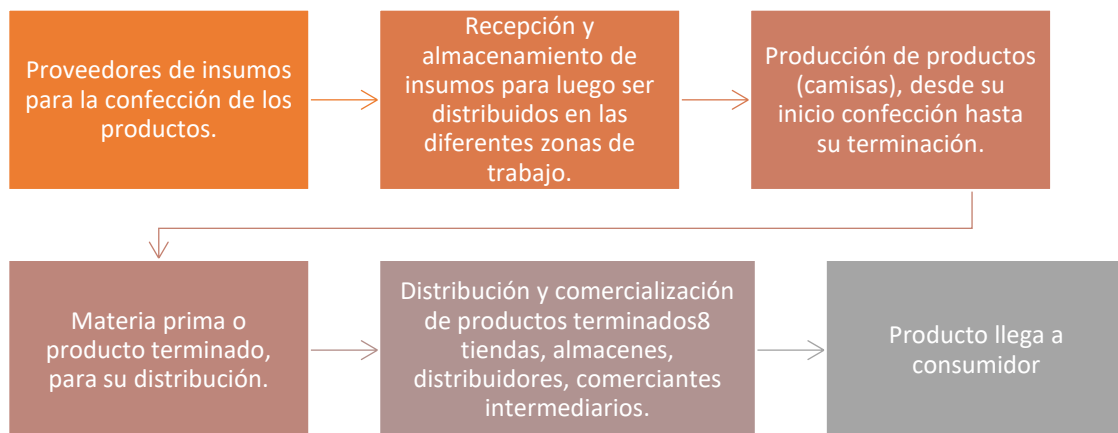


Ilustración 5. Estructura vertical de la empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia.

1.4.4. Posición horizontal de la compañía Almeria Us – Neiva

Esto genera una serie de ventajas tales como: Satisfacción. Mejor (y mayor comunicación interna), Cooperación entre los miembros de la empresa y trabajadores, Agilidad en la fabricación y entrega de los productos, Menos monopolio laboral. Se toman decisiones acertadas y rápidas, mejor control en procesos de producción e Innovación, capacitación continua todo esto enfocado a el éxito de la empresa.

Para la empresa Almeria Us, la posición horizontal está inmersa dentro del proceso Supply Chain. Tiene establecida la fuente de suministro inicial para clientes, con una perspectiva de intervalo o unión entre proveedores con clientes finales.

A continuación en la ilustración 6 se confecciona el esquema de salidas y entradas de servicio, entrega y transporte.

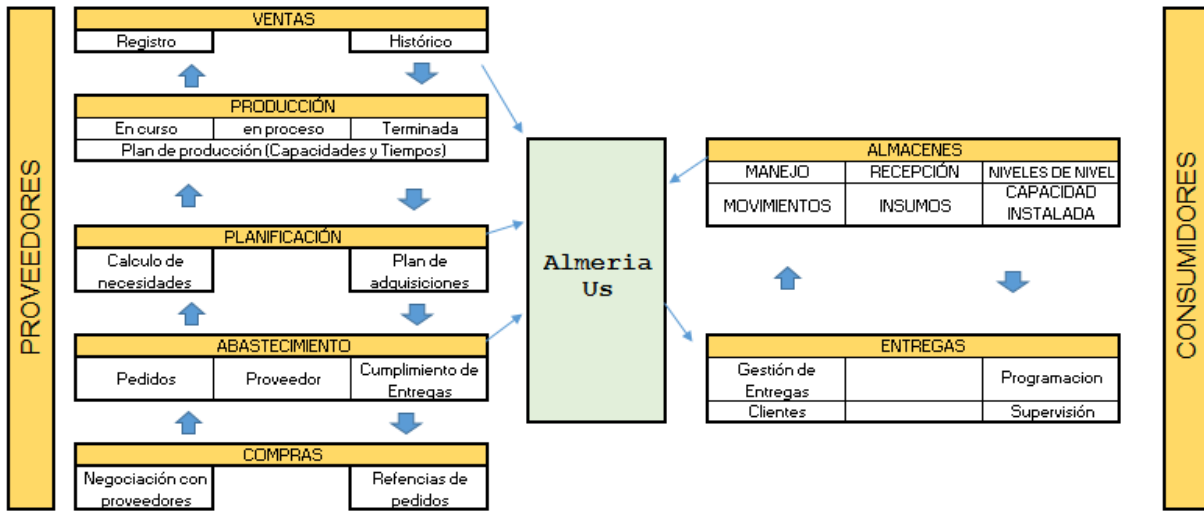


Ilustración 6. Posición horizontal de la empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia.

1.5. Tipos de Vínculos de procesos

1.5.1. Contextualización

1.5.2. Vinculo administrado en la empresa Almeria Us – Neiva

Administrado: ———

Los enlaces de proceso donde se debe asegurar la calidad de los productos como se observa en el diagrama se encuentran en los niveles próximos a la compañía focal, para este caso Almeria US. Hacia el lado de los clientes se debe administrar hasta que el producto llegue al consumidor final.

1.5.3. Vinculo Monitoreado en la empresa Almeria Us – Neiva

Monitoreado: - - -

Estos enlaces se observan en los niveles más alejados por parte de los proveedores, que no son tan críticos para la compañía pero que aun así se deben monitorear para asegurar la calidad de los productos a utilizar, con este enlace se tiene también con el proveedor de servicios públicos ya que no es posible tener un contacto administrado.

1.5.4. Vinculo No administrado en la empresa Almeria Us – Neiva

No gestionado: _____

De este tipo se presenta por ejemplo el enlace que tiene la empresa que fabrica los empaques ya que esta no influirá directamente en la calidad del producto que ofrece la compañía focal.

1.5.5. Vinculo No participante en la empresa Almeria Us – Neiva

No participante:

Para el ejemplo actual no se tienen enlaces de este tipo.

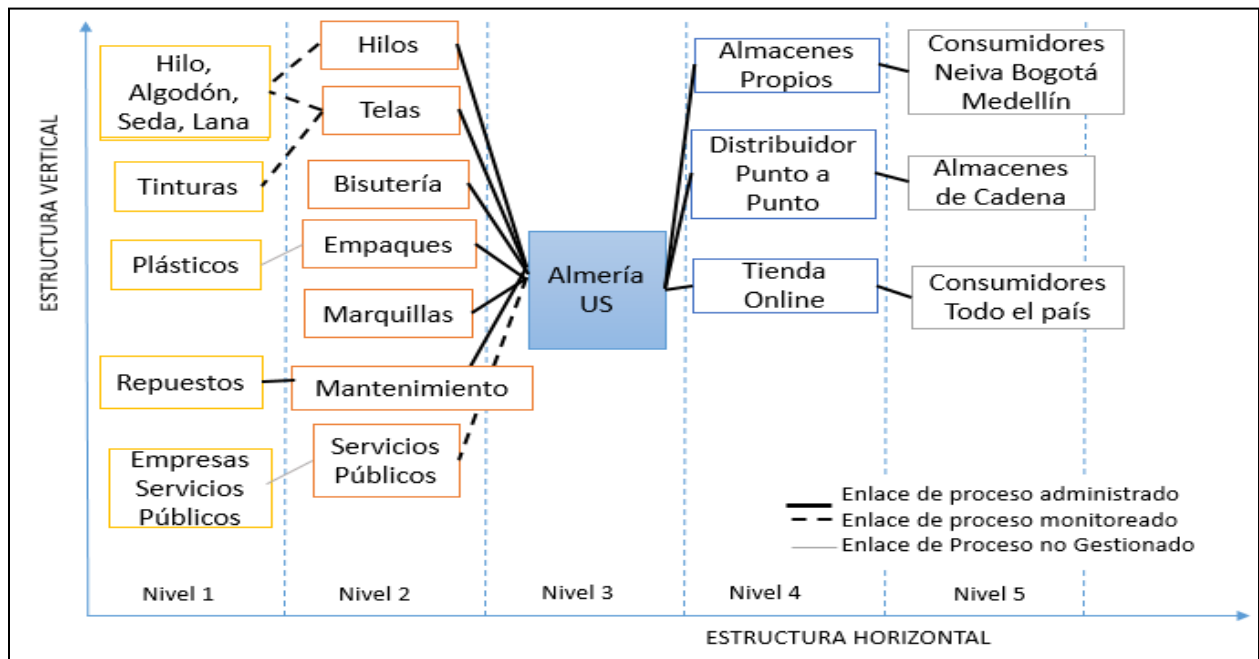


Ilustración 7. Dimensiones Estructurales y Enlaces de Proceso. Fuente: Elaboración propia.

2. Procesos del SC para una empresa, según enfoque del GSCF

Se deben evaluar estrategias desde que se inicia hasta que finaliza el proceso, gracias a supply Chains genera un enfrentamiento entre si y no hay una competencia entre empresas; así que se demostrara que las empresas colombianas están preparados para SC, porque gracias a estas grandes ventajas competitivas se podra tener grandes cambios en la empresa actual y empresas colombianas, ya que ayuda a llevar fuerzas competitivas entre las demás empresas.

2.1. Los 8 procesos estratégicos según el Global Supply Chain Forum (GSCF)

2.1.1. Contextualización

El enfoque GSCF (Global Supply Chain Fórum) del Supply Chain dentro su esquema establece los procesos críticos que son importantes para la generación del valor agregado de la organización y sobre los cuales se establecen los aspectos que pueden generar un valor agregado dentro de la gestión del Supply Chain Management.

Los procesos son:

1. Gestión de las relaciones con los clientes
2. Gestión del servicio al cliente.
3. Gestión de la demanda
4. Satisfacción de los pedidos
5. Gestión de los flujos de producción.
6. Aprovisionamientos

7. Desarrollo de nuevos productos y comercialización.

8. Devoluciones.

2.1.2. Identificación y aplicación de los 8 procesos estratégicos en la empresa Almeria

Us – Neiva

Este proceso tiene como eje central la integración de los procesos claves del negocio de las empresas a través de sus cadenas de suministro, está conformado por una serie de empresas que no compiten entre sí, su único interés es maximizar la eficiencia de los diferentes procesos en las organizaciones en todo el recorrido de la red, dándole un valor agregado a sus productos y servicios.

El GSCF contiene ocho procesos multifuncionales e inter organizacionales que permiten analizar y estructurar el SCM, como se observa en la ilustración:



Ilustración 8. Procesos para la empresa Almeria Us. Fuente: Elaboración propia

Proceso 1: Customer Relationship Management (CRM): Administración de las Relaciones con el Cliente

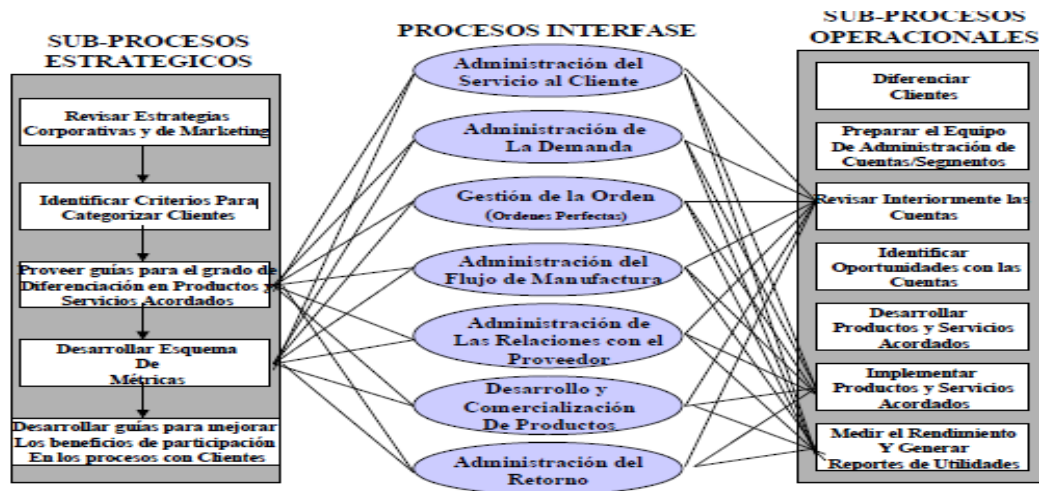


Ilustración 9. Administración de las relaciones con el cliente.

La empresa Almería Us. (tienda de ropa), ha generado una base de datos de los clientes y proveedores, la base de datos de proveedores le sirve para realizar los procesos de compra de materiales e insumos de forma directa y rápida, pudiendo así seleccionar materiales de calidad, el listado de clientes, lo realiza a través del suministro de información personal de los mismos, esta información es recopilada a la hora de la facturación de los productos vendidos, se le solicita información como (dirección, teléfono, lugar, tipo de contrato, correo) dependiendo si son clientes directos o clientes mayorista.

Esta información es procesada e ingresada a una base de datos que le permite a la empresa realizar un seguimiento a los procesos comerciales que se realizan entre estos, permitiendo su organización por necesidades y categorías y tratando de cumplir con sus necesidades o solicitudes, este proceso permite una interacción constante entre el cliente y la empresa.

Proceso 2: Customer Service Management: Administración del servicio al Cliente

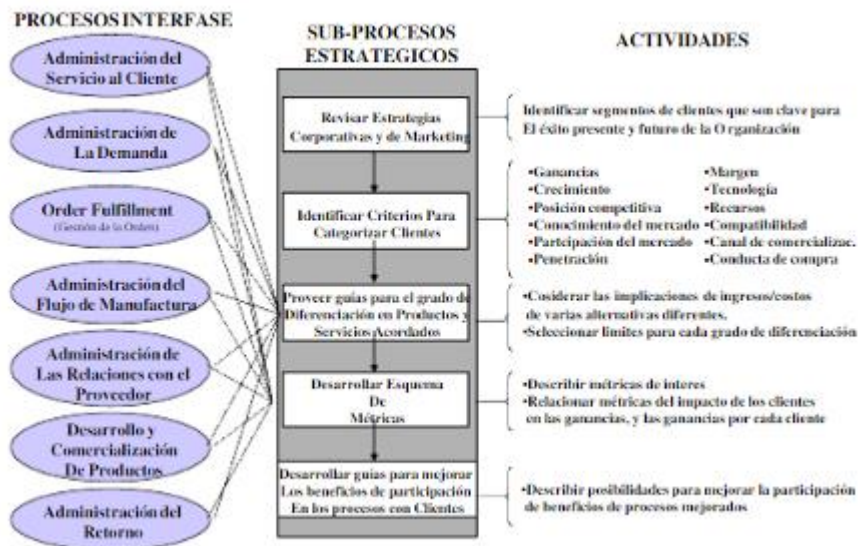


Ilustración 10. Administración del servicio al cliente proceso estratégico.

Este es uno de los procesos de mayor importancia ya que de la atención al cliente depende el consumo de los mismos un cliente satisfecho es un cliente leal.

Almería Us realiza capacitaciones continuas a sus empleados en general en cada uno de los diferentes procesos de la empresa, con el fin de garantizar una optimización de sus productos y satisfacción de sus clientes, estas capacitaciones están enfocadas una buena integración laboral, normas de minimizar impactos ambientales negativos por los procesos generados en la empresa, social, prestación de un servicio de calidad y equidad, atención al cliente, en beneficio de sus procesos económicos de la empresa y la motivación de los trabajadores.

También se realizan capacitaciones constantes sobre el uso de las nuevas tecnologías en los diferentes procesos de la empresa proyectados a procesos tecnológicos de manufactura de

alta calidad en la producción y comercialización, generando una disminución de costos y mayor productividad.

Esto genera beneficios para la empresa y sus clientes ya que si la empresa disminuye costos puede brindar precios y promociones a sus clientes de forma continua. La tienda de ropa Almería Us, debe realizar procesos continuos para mejorar sus estrategias corporativas y de mercadeo (márketing), con el fin de estar a la vanguardia en un mundo globalizado y cambiante donde los clientes cada día son más exigentes con los productos que desean adquirir.

Proceso 3: Demand Management: Administración de la Demanda

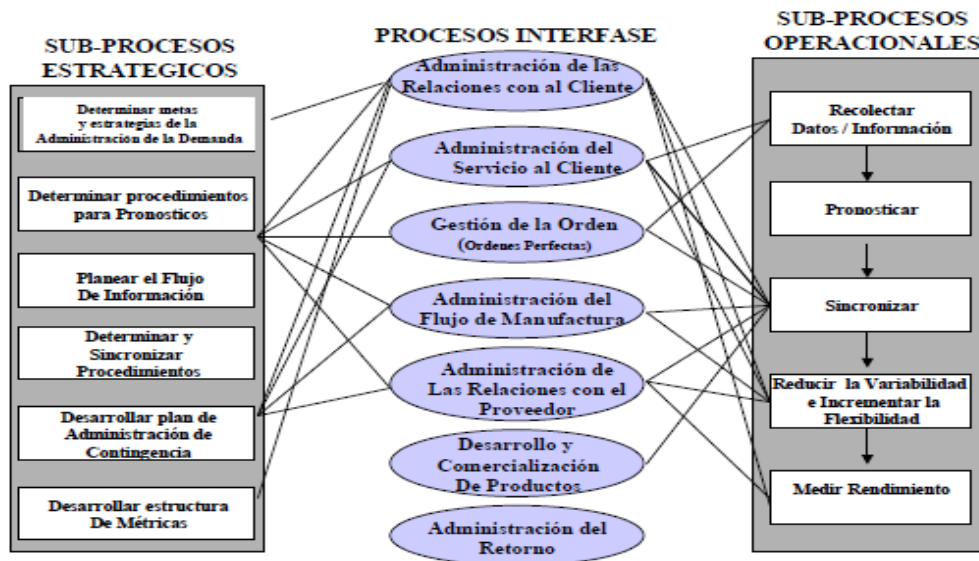


Ilustración 11. Administración de la Demanda.

Actividades del proceso estratégico:

- El equipo realizara un calendario con el fin de identificar mensualmente las temporadas para cada producto a desarrollar. Por ejemplo para del mes de enero donde se tiene inicio de fechas académicas, se elaboran prendas para los uniformes.

- Realizar acercamientos con las empresas que se les suministra dotación a su personal para programar las cantidades a entregar por fechas.

- Programar con el equipo de ventas las posibilidades de contratar con los nuevos clientes, las fechas establecidas para la entrega del suministro.

- Establecer metas de lanzamiento de nuevas colecciones con el equipo de diseño.

Actividades del proceso operacional:

- Medir tiempos de producción de tal manera que se tenga fechas puntuales para la solicitud de los insumos.

- Con base a los datos de producciones anteriores, establecer un stock de insumos para evitar posibles contratiempos por parte de algún proveedor, de igual manera tener un stock de los productos para los clientes, en aras de no incurrir en demoras al momento de entrega.

- Realizar los mantenimientos preventivos a los equipos con la finalidad de no tener tiempos perdidos o presentar fallas en plena producción.

- Contar con el personal adecuado y equipos necesarios para la producción propuesta.

La empresa se desarrollara de la siguiente manera:

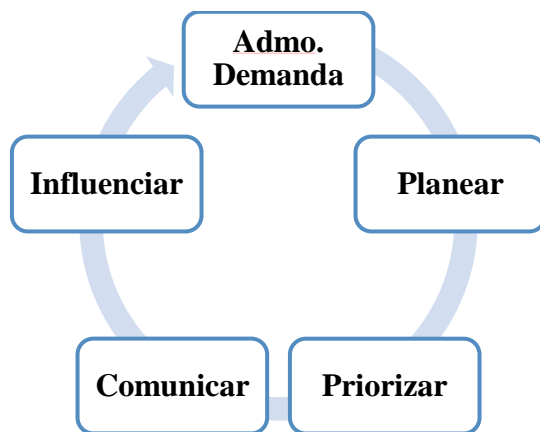


Ilustración 12. Administración de la demanda

Proceso 4: Order Fulfillment - Ordenes Perfectas

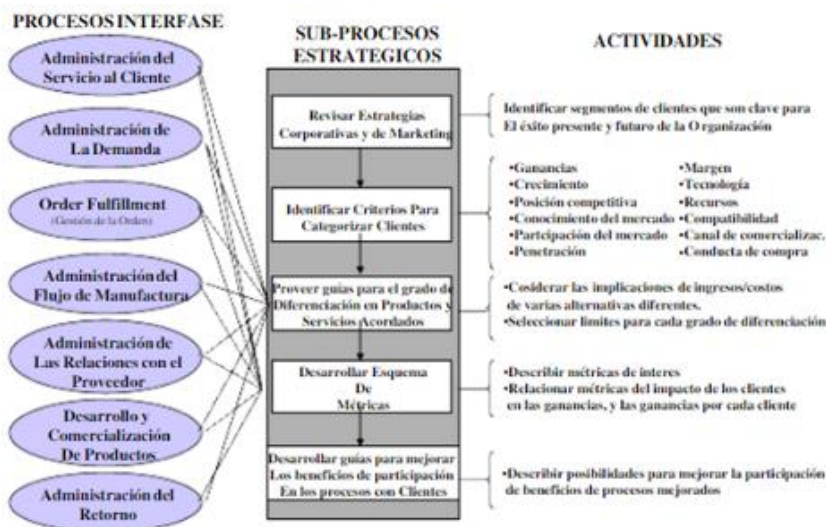


Ilustración 13. Gestión de la oren (órdenes perfectas)

De acuerdo a este proceso Ordenes Perfectas: "... este proceso solicita de la composición de los métodos de manufactura, logística y marketing de una firma. La firma debe desarrollar sociedades con los miembros clave del S.C. para satisfacer los requerimientos del cliente y reducir el costo total de envío al cliente." Pinzón (2005).

La gestión de la orden para la empresa Almería Us, desde el primer instante, da apertura a partir del tiempo de la adquisición del producto por cada cliente, donde se realiza la compra, es decir después el cliente adquiere el producto e inmediatamente se lleva a cabo el diseño de la solicitud de la compra, la revisión de inventarios existencial y la entrega al cliente.

De acuerdo con este nivel estratégico la empresa tiene el propósito de cumplir la alianza comercial, las garantías pertinentes y la logística que tiene que ver con el tiempo, el costo y el alcance que protejan la calidad de la mercancía.

Es así que se busca tener una comunicación participativa con el cliente, para establecer e identificar todas las necesidades y así mismo producir y vender lo que el cliente realmente necesita.

Proceso 5: Manufacturing Flow Management: Administración del Flujo de Manufactura

En la empresa para el proceso buscar compensar las imposiciones del cliente Vs. la capacidad de abastecimiento de la empresa. Proceso que se realiza por medio de pronósticos de demanda que se define como “una estimación cuantitativa de las cantidades de un producto o servicio que serán requeridas por el mercado en ciertos periodos en el futuro”.



Ilustración 14. Administración del flujo de manufactura

De acuerdo a este proceso se puede establecer que la Administración del Flujo de Manufactura desde la empresa Almería Us se plasma en su trayectoria, demostrando sus habilidades, conocimientos, donde se integran un exclusivo grupo de personas que tienen las capacidades profesionales necesarias, que permiten integrar como proveedor a los clientes y verificar cada una de sus necesidades, logrando así un desempeño competitivo excelente.

Para el desarrollo estratégico de plantean los siguientes indicadores:

$$\text{Indicador de eficiencia} = \frac{\text{Recursos Utilizados}}{\text{Recursos Presupuestados}}$$

$$\text{Indicador de Productividad} = \frac{\text{Resultados Obtenidos}}{\text{Recursos Utilizados}}$$

Desde el punto de vista operativo, la empresa Almería Us se observa la agrupación de los ordenamientos internos con los movimientos del supply chain, por medio de la unificación de éstos, la empresa extiende el plan experto de fabricación para afirmar que no haya obstáculos, interrupciones u obstáculos en el flujo de los productos.

Para el desarrollo operativo de plantean los siguientes indicadores:

$$\text{Disponibilidad de la empresa} = \frac{\text{Hora reales de operacion}}{\text{Hora teoricas de operacion}}$$

Proceso 6: Supplier Relationship Management: Gestión de las Relaciones con Proveedores



Ilustración 15. Administración de las relaciones con el proveedor.

Una de las principales características de la empresa Almería Us es dar cumplimiento al buen servicio a sus clientes desde el inicio y fin del proceso de adquisición de productos, además de esto puede determinar la estabilidad de sus proveedores, esto se debe al buen desempeño de sus contratos pactados, siguiendo al pie de la letra los pactos acordadas y las buenas relaciones con sus clientes.

Por consiguiente este proceso permite el cumplimiento a clientes realizando los Monitoreo contantes, en términos de parámetros como oportunidad en la entrega, calidad de los productos y exactitud en la cantidad entregada.

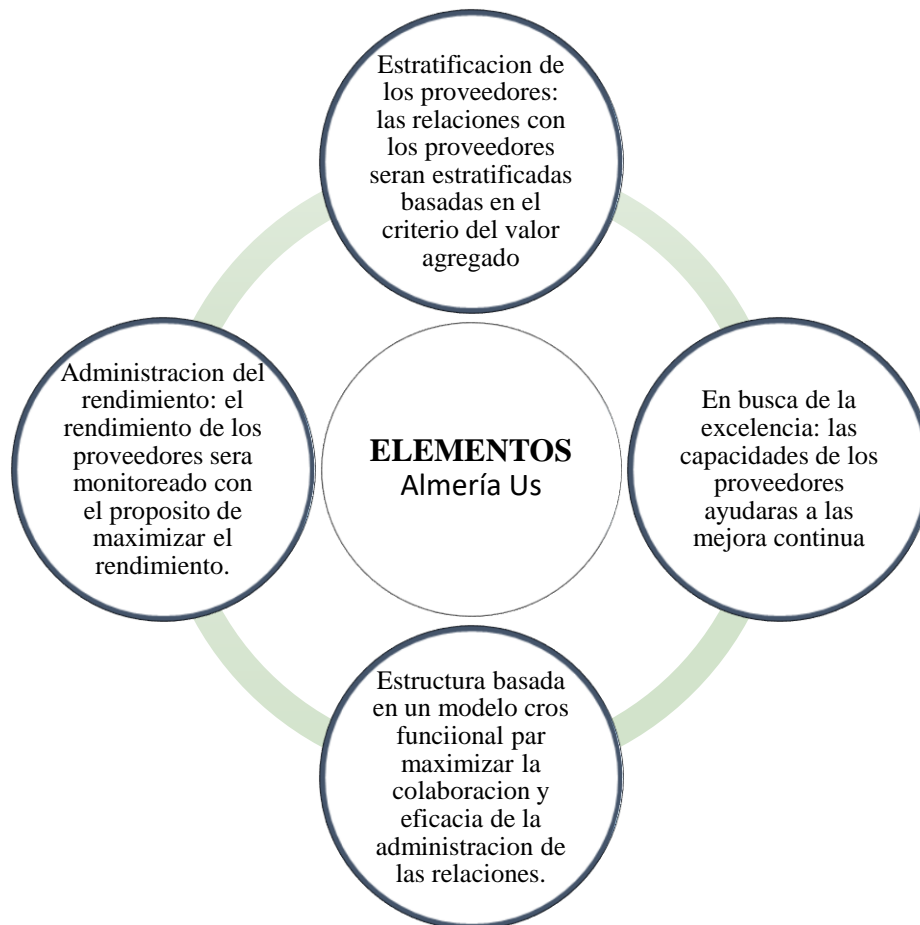


Ilustración 16. Gestión de las relaciones con proveedores

Proceso 7: Product Development And Comercialization: Desarrollo y comercialización de Productos



Ilustración 17. Desarrollo y comercialización de productos

Para le empresa Almeria Us - Neiva. Inicialmente se trabajó con la reparación de prendas de vestir para caballeros, por medio de la cual se pudieron identificar las necesidades de los clientes, al momento de utilizar y gustos en sus prendas, después se dedicaron a la confección de camisas que es el fuerte de la tienda, pero con el transcurrir de los años ven la necesidad de implementar nuevas estrategias para incursionar en el mercado con nuevos productos que complementarían el ya existente (CAMISAS), con la experiencia y con los gustos identificados, se dedicaron a sacar nuevos productos tales como correas, bermudas, pantalones clásicos, Jean y camisa polo, teniendo una gran aceptación por parte de los clientes ya que ofrecieron nuevos productos de buena calidad, innovadores, con variedad de telas y accesorios y sobretodo con la camisería que ya se venía fabricando, se realizaron promociones y un plan de mercadeo que ofrecía una oferta novedosa y con muy buenos precios.

El identificador de las necesidades de los clientes desde el inicio de la compañía a sido la base del desarrollo y la comercialización de sus productor, asegurándose un éxito y estadía en los mercados de forma permanentes y sin decaer.

Proceso 8: Returns: Retornos



Ilustración 18. Administración del retorno.

En la empresa Almeria se tiene una política clara de devoluciones donde se establece el compromiso de satisfacción garantizada, se cuente con 30 días para realizarla dependiendo del motivo que puede ser calidad, talla equivocada, sin el error estivo en el cliente o en la empresa, si fue un productor retirado directamente en la tienda o si fue despachado.

Cuando la devolución sea ocasionado por error de la empresa, esta correrá con los gastos que incurra a la realización del cambio, adicionalmente se obsequia un bono redimible en las tiendas para que el cliente quede a gusto.

Las políticas están a disposición de todos los clientes, los vendedores deben divulgarla antes de cada venta, igualmente en los canales electrónicos se venen aceptar la lectura de las políticas antes de realizar una compra.

Después de efectuado el proceso se evaluara el motivo de la falla, se toman los controles adecuados para su corrección, asegurando no vuelva a ocurrir en un futuro, si en el proceso se detecta un error en lotes específicos estos deberán ser retirados del mercado.

Si en la evolución se identifica las responsabilidad de un proveedor se hará el proceso a la inversa, y se asegurara la depuración de la falla.

3. Procesos según enfoque de APICS-SCOR.

Se realizara una revisión de los 6 procesos del APIC -SCOR (Plan, Source, Make, Deliver, Return, Enable) y de qué forma se aplicaran a la empresa, se busca describir la cadena de suministro con base en ellos; relevando los conocimientos de la empresa como sus funciones para una mejor estructura y funcionalidad de ella, y ayudarnos con todos los medios digitales que tenemos.

3.1. Contextualización

El modelo SCOR permite describir las actividades de negocio necesarias para satisfacer la demanda de un cliente y que este quede completamente satisfecho. El Modelo está organizado alrededor de los cinco Procesos Principales de Gestión: Planificación (Plan), Aprovechamiento (Source), Manufactura (Make), Distribución (Deliver) y Devolución (Return).

SCOR contiene tres niveles de detalle de procesos: Nivel Superior (Tipos de Procesos), Nivel de Configuración (Categorías de Procesos) y Nivel de Elementos de Procesos (Descomposición de los Procesos)

Con la implementación de este modelo a la tienda de ropa Almería US. Se buscará:

- Aumentar la competitividad.
- Mejorar la calidad, la eficiencia y el nivel de servicio ofrecido.
- Controlar, normalizar y estandarizar los procesos.
- Orientación en el cliente. (DE LOS SANTOS, 2012).

En pocas palabras aplicaremos este modelo en la empresa y como primero tomaremos el personal que labora en ella, enfocándolos a mejorar los diferentes procesos productivos, utilizando los avances tecnológicos disponibles, con el fin de cumplir los objetivos de la empresa y así poder cumplir de manera satisfactoria con la necesidad de los clientes.

Una gran habilidad de SCOR es que es totalmente rápido para la entrega de resultados con una mínima entrada de tiempo, ya que está caracterizada con una gran experiencia y amplitudes.

3.2. Identificación e implementación de los procesos según APICS - SCOR en la empresa

Almeria Us - Neiva.

El reto de todas las organizaciones a nivel mundial en nuestros días es la integración de los procesos claves entre varias compañías, con el fin de disminuir los costos, mejorar la calidad de sus productos y realizar los procesos de forma óptima y eficiente, pero una herramienta clave para lograrlo es Global Supply Chain Forum, integrándolo a todos sus procesos, conceptualizando los integrantes primarios y de soporte definidos en todas las compañías que ejecuten este tipo de procesos (modelo de referencia de operaciones de la cadena de suministro (SCOR, Supply Chain Operations Referente Model)) que les permiten gestionar y diagnosticar la gestión de la cadena de suministros, fortaleciendo los procesos de planificación, el aprovisionamiento, la producción, el suministro y el retorno logrando así definir las estrategias

que le permitirán optimizar la producción, incrementando las ganancias y eliminando los desperdicios de tiempos y de materiales.

Ya que el modelo está organizado en seis procesos importantes para gestionar; si utilizamos esta regla podemos tener grandes procesos, gracias al modelo SCOR ya que se descubren más canales de suministros que son simples o complejos; ya que esto ayuda abarcar intereses para los clientes, gracias a las tecnologías también que tenemos a mano, lo cual tenemos ventajas desde la adquisición y pagos, gracias al software).

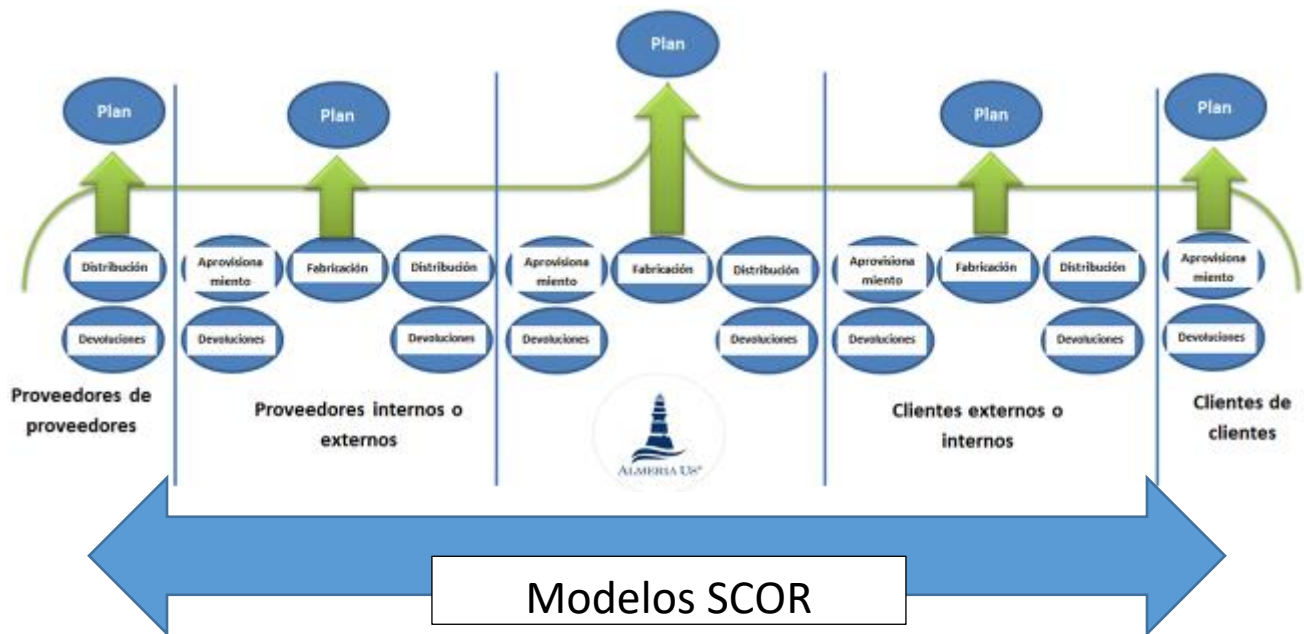


Ilustración 19. Modelo scor. Fuente: Elaboración propia.

3.2.1. Proceso 1

Plan (Planificar)

Este paso se aplicará mediante el direccionamiento de actividades que se desarrollan en las labores de fabricación de las prendas de vestir en la tienda de ropa Almería Us. Esto se logrará mediante una buena planificación de actividades y asignación de estas en las áreas operativas de la fábrica. Planificar las tareas o procesos operacionales en la cadena de suministros de materias primas, insumos, accesorios, componentes y elementos para la fabricación de las líneas de ropa exclusiva de la empresa.

Para que esta fase tenga un éxito total se deben aplicar matrices de habilidades, formatos, que los equipos sean dinámicos y constantes en cada proceso, que se puedan realizar seguimientos continuos en los diferentes procesos de producción para garantizar la calidad de los productos, se requiere una capacitación continua del personal, con funciones específicas en las diferentes áreas de trabajo, para poder evaluar y validar a el personal de la tienda de ropa Almería Us.

Tabla 1

Aplicación del APICS – SCOR a Almería Us. Características que determinan la planificación de los procesos según el APICS - SCOR.

ATRIBUTOS DE RENDIMIENTO	MÉTRICA
Cadena de suministro.	Cumplimiento de fechas, en las entregas

<ul style="list-style-type: none"> • Ingresar orden, comprometer recursos y lanzar programa • Planificación anticipada de cadena de suministro. 	<p>propuestas para los clientes (cumplimiento).</p> <p>Establecer cronogramas de órdenes, definir los recursos necesarios para lograr metas, establecer y cumplir las fechas para los lanzamientos.</p> <p>Organizar equipo y responsables de la planificación de la cadena de suministro en la tienda de ropa lameria Us.</p>
<p>MEJORES PRÁCTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificación Empresarial Integrada (IBP). • Planificación de demanda. • Supply Network Planning 	<p>DEFINICIÓN</p> <p>Este proceso se realizará en la tienda de ropa de forma mensual, como único plan de acción integrando todas las áreas de la tienda.</p> <p>Esta técnica se utilizará en el aprovisionamiento en varios locales o lugares de almacenamiento de los productos con el fin de mantener un stock constante en nuestros almacenes.</p> <p>Este proceso es uno de los más importantes en nuestra cadena de suministros ya que se deben planificar las compras, la fabricación de los productos y su comercialización.</p>
<p>ENTRADAS</p>	<p>SALIDAS</p>

<p>Se realizaran procesos continuos donde se realizaran los seguimientos a los procesos de compra producción y entrega de los productos a los clientes finales y se realizaran encuestad de satisfacción por parte de los mismos.</p>	<p>Con la minimización d en tiempos en la producción y entrega de los productos se lograra una mayor satisfacción del cliente.</p>
---	--

Fuente: Elaboración propia

3.2.2. Proceso 2

Source (Aprovisionar)

Actualmente la empresa maneja varias fuentes de aprovisionamiento lo que hace el proceso muy variable y poco confiable, esto realizado con el fin de obtener mejores precios, pero se debe buscar optimizarlo identificando.

Dentro de los acuerdos que se plasmen con los respectivos proveedores, donde se contemplen condiciones, tiempos, paramentos, y ciertas exigencias en cuanto al suministro ofertado por ellos con el fin de que la empresa Almería US pueda comprometerse también con sus clientes primero que todo a entregarles un producto de óptima calidad, donde se manejen todos los estándares de calidad, como también asegurar que los tiempos de entrega sean dentro de los estipulados, y así de esta manera poder llegar al éxito en cada una de las empresas y sobre todo generar satisfacción en el cliente el cual es uno de los objetivos principales.

Se debe buscar entonces realizar contratos a largo plazo con lo que se asegurara precios y cantidades de calidad al tiempo adecuado, con esto se busca estandarizar los materiales y procesos que aseguraran una mejor calidad, tiempos de producción y finalmente entrega al cliente.

3.2.3. Proceso 3

Make (Manufacturar)

Este proceso es indispensable para la compañía, la innovación e introducción de nuevos bienes y/o servicios es parte esencial para el éxito empresarial. Este tema es crucial ya que el producto final debe cumplir los estándares mínimos exigidos.

La Tienda de ropa Almeria Us, cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado, diseñando casual masculina, su especialidad son sus camisas de muy buena confección, calidad y con diseños llamativos e innovadores, en la actualidad vende en un local que es donde promocionan sus productos y comercializan a clientes directos, cuenta con locales en Bogotá y Medellín; su desarrollo de mercado en este momento da para vender en centros comerciales y distribuir a almacenes de ropa casual, es una empresa que ha ido evolucionando y su crecimiento es muy notorio y satisfactorio, pero necesita desarrollar un plan para identificar y abrir nuevos nichos de mercados y planes estratégicos para cumplir sus metas y alcanzar los objetivos propuestos.

El propósito principal en vestir a la población masculina no solo del departamento del Huila, sino también posesionarse en otros departamentos, con todo tipo de variedad de ropa de

acuerdo a la preferencia y a la temporada, ya que permanentemente se adapta la moda según las exigencias de los clientes. La empresa Almeria Us, diseña y distribuye todos sus productos, este nivel de control admite que Almeria Us establezca una regularidad al que los productos y la información fluyen.

3.2.4. Proceso 4

Deliver (Distribuir)

Para toda la compañía, incluyendo sus sedes se debe proyectar de forma adecuada para ejecutar la Distribución o Provisión de sus pedidos, realizando un apropiado almacenaje y contar con un trasportes idóneo y puntual. Así que es indispensable e importante la recepción de los pedidos por parte de los clientes y que la documentación cumpla con los requisitos adecuados. Para la empresa es importante mantener un stock de inventarios que permitirá la comercialización de los bienes y que además cuente con ciclos convenientes de rotación. Por tal motivo la empresa realiza los controles de calidad estrictos para que los productos puedan cumplir con las exigencias precisas y deseadas por los clientes, esta distribución de plantea de la siguiente manera:

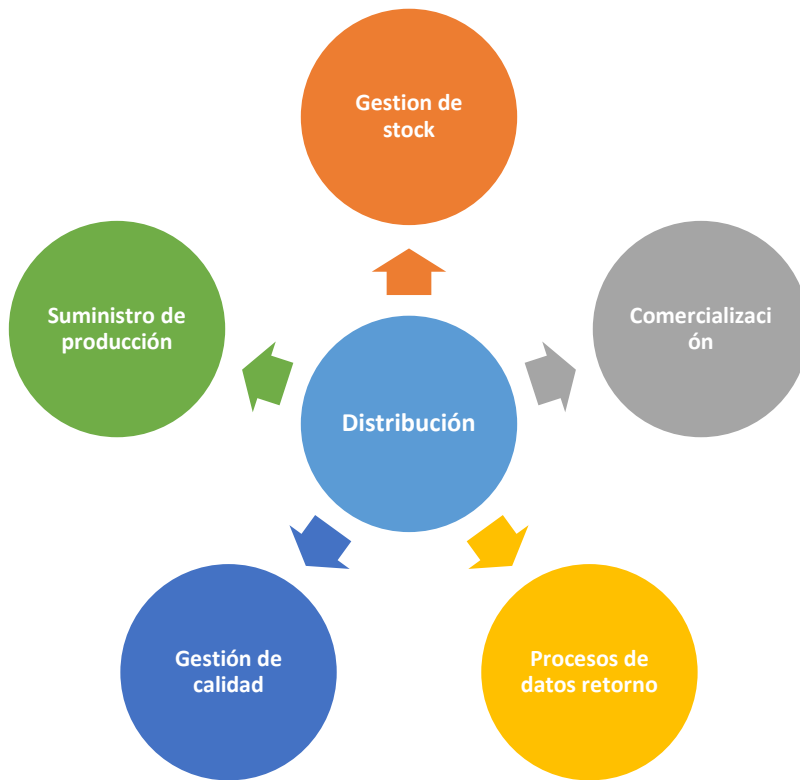


Ilustración 20. Distribución. Fuente: Elaboración propia.

- La empresa planea los objetivos y fines para efectuar es su plan estratégico
- Se definen las políticas de inventarios de todos los productos terminados
- Proyectar despachos de productos (Recepción de órdenes y despacho de los pedidos)
- Establecer el periodo de cobertura de inventarios en el centro de demanda, punto principal de la compañía, en la cual se fabrica y se distribuye para las demás sedes.
- Proyectar la ejecución y subsistencia de las obligaciones exigidas por los Sistemas de Gestión aplicada a cada proceso productivo

- Comprobar el desempeño y progreso del procedimiento estratégico de acuerdo al desempeño de los indicadores.
- Ajustarse el plan de distribución
- Confirmar el cumplimiento en el plan de distribución
- Evidenciar la cobertura de inventarios

Las instrucciones que se instruyan en otros procesos de la empresa, como ventas, producción, compras, asumirán su enlace con el proceso de logístico, lo que a su vez impulsará los trasferencias físicas dentro del almacén. Es significativo la compañía de los indicadores de calidad en toda la cadena de suministro con el esfuerzo de filtrar y certificar que las mercancías que se manejen cuenten con todas las condiciones de venta para impedir un retorno o la no adquisición por parte del cliente.

Dentro del proceso logístico se acopla en el proceso de Salida, con el área de transportes y la distribución total de sus productos. Este elemento está inmerso dentro del Sistema ERP, dentro de su funcionalidad principal tenemos:

- Organización de transporte y despacho de pedidos
- Cálculo de costos y gastos de transporte
- Liquidación de costos y gastos de transporte
- Documentación y facturación
- Servicio de medio de transporte
- Rastreo e inspección del transporte y entrega de los pedidos
- Satisfacción del cliente

3.2.5. Proceso 5

Return (Devolver)

Este proceso es muy importante para la empresa ya que se utiliza como parte de proceso de distribución de un producto para recibir un reembolso o el mismo producto en un mejor estado.

Este proceso se maneja en la parte logística de la empresa y es llamado comúnmente RMA/RGA es algo muy clave en esta rama, proporciona al proveedor una oportunidad para diagnosticar y corregir el problema del cliente con el producto, ya que el cliente es la mejor voz a voz para nuestra empresa.

Esta parte la maneja logística y es muy importante para mejorar el negocio y optimizar las funciones que son claves para la gestión de la devolución, tales como materiales de retorno, el enrolamiento, la recepción, la reparación y el envío de facturación.

Esto significa se refiere al proceso en el que las mercancías se devuelven al proveedor original en lugar del distribuidor.

3.2.6. Proceso 6

Enable (habilitar)

Para que esta fase tenga un manejo adecuado y exitoso se realizara y dispondrá los diferentes procesos externos de la cadena de suministros (coordinación entre Almeria Us y los negocios establecidos en la comercialización de los productos,(ropa para caballero)se realizaran los tramites sobre la información concerniente a todos los datos de suministro e información

pertinentes de los productos demandados para así lograr cumplir con todas las ordenes o pedidos que sean solicitados en un tiempo adecuado y logran el cumplimiento en todas las entregas .

En la cadena de suministro se integran las diferentes áreas (operarios, procesos de manufactura, administración hasta llegar a la logística, distribución y transporte.) para poder lograr de forma articulada la producción y comercialización de los productos terminados en un menor tiempo y con muy buena calidad, logrando la satisfacción de los clientes ya sean terciarios o finales.

En la siguiente aplicación del APICS-SCOR a Almeria Us. Identifica tanto los indicadores como las mediciones del APICS SCOR así mismo como su desarrollo según participantes del proceso de retorno.

Tabla 2

Los indicadores como las mediciones del APICS SCOR

ATRIBUTO DE RENDIMIENTO	METRICA
<ul style="list-style-type: none"> • Velocidad de respuesta • Flexibilidad • Costos 	<p>Se realiza los procesos en la tienda de ropa Almeria Us. Con la mayor rapidez para poder proveer a los clientes los productos en los tiempos estipulados.</p> <p>Se tendrán en cuenta los diferentes cambios</p>

	<p>en el mercado y en el poder ser reflexible con los clientes generando así ventajas competitivas en el mercado.</p> <p>Se realizarán estudios previos para que estos no incrementen los valores de los productos.</p>
MEJORES PRÁCTICAS	DEFINICION
<p>Desempeño de la entrega con la fecha prometida al cliente</p>	<p>Se coordinará con las diferentes áreas de la tienda de ropa Almeria Us. Tales como:</p> <p>Producción y mano factura para establecer tiempo de producción y así cumplir con los tiempos de entrega de los productos a los clientes.</p> <p>Se realizará el seguimiento a la ruta de las órdenes hasta su entrega.</p>
ENTRADAS	SALIDAS
<p>Retornos la clasificación de actividades de devolución de materiales que se consideren con imperfectos, productos con una mala presentación, rupturas en las prendas, mala confección, acabados muy toscos en las prendas de vestir</p>	<p>Retornos desde los almacenes, intermediarios o clientes finales a la tienda de ropa Almeria Us. por mostrar inconformidad con las prendas que compraron</p> <p>Se les dará garantía a los clientes de devolver el dinero o restituirles las prendas con imperfecciones.</p>

Fuente: Elaboración Propia

4. Identificación de los flujos en la Supply Chain de la empresa Almeria Us - Neiva.

El análisis de este trabajo es analizar la posición de Colombia en términos logísticos según la información del banco mundial; la logística está determinada como un término o conjunto de acciones y actividades que implementa las empresas u organización con el fin de ofrecer productos.

Mostraremos que nuestro país con todas las empresas y empresarios; busca como incorporar dentro de los sistemas internos la logística de y de la cadena de suministro la herramienta de Supply Chain Management y logística, lo cual este sistema busca ser reconocido y posicionado para cada empresa; pero aun así es necesario fortalecer aún más las empresas y que se logren dar a conocer los beneficios que ofrece la logística integral.

4.1. Flujo de información

4.1.1. Contextualización

Según (Cooper.) la gestión estratégica de la información en las compañías permite la captura y comunicación de todas las partes interesadas en la cadena de suministro, esta permite planear y responder de manera rápida y acertada en todos los procesos de la SCM

El flujo de la información integra todos los procesos de la compañía ya que es precisamente la que permite comunicar cada aspecto relevante y por insignificante que parezca. (Villegas, 2006)

4.1.2. Diagrama de flujo



Ilustración 21. Diagrama de Flujo Información Empresa Almeria US. Fuente

Elaboración propia.

4.2. Flujo de producto

4.2.1. Contextualización

El flujo de producto es el camino de la materia prima, o el continuo proceso que le acompaña por medio de una secuencia de operaciones que se ha establecido en dirección a su

gestión. Instituto aragonés de fomento [iaf] (s.f.) concluye. “la gestión del flujo de producto comienza con las compras de materias primas y termina con el envío de los productos terminados (o servicios) al consumidor” (p.9). Dada la importancia del flujo de producto, se visualizan cada una de las etapas que son necesarias para el producto.

4.2.2. Diagrama de flujo

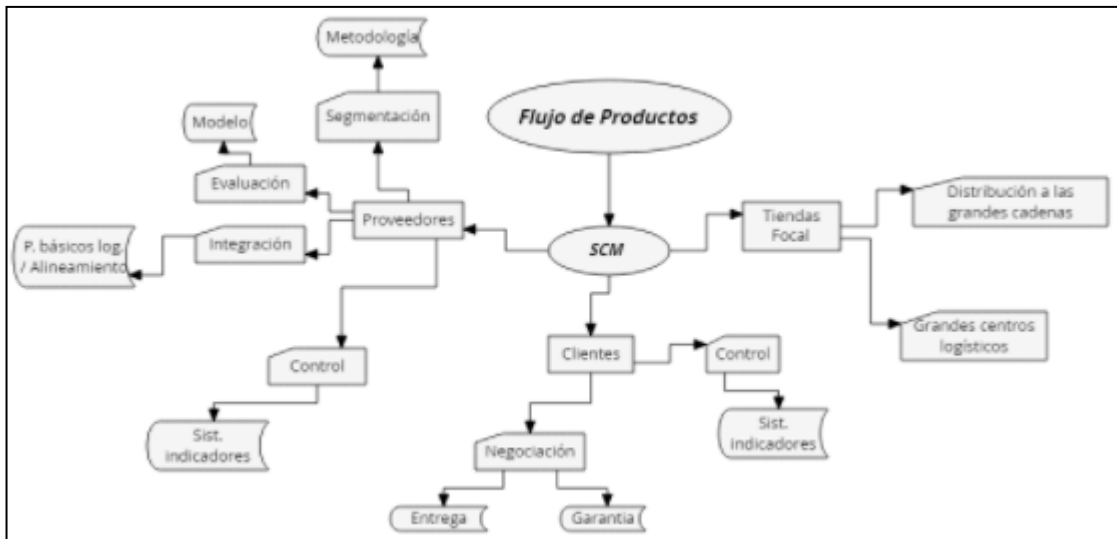


Ilustración 22. Diagrama de Flujo Productos Empresa Almería. Fuente: Elaboración propia.

4.3. Flujo de efectivo

4.3.1. Contextualización

El diagrama de flujo de dinero es opuesto al diagrama de flujo de material. De acuerdo con el cliente con el que lo provee, estos diagramas se efectúan para planear a futuro y así como compañía puede tomar excelentes medidas. Por consiguiente las compañías crean un presupuesto periódico y así se puede conservar la vigilancia del flujo de efectivo.

4.3.2. Diagrama de flujo

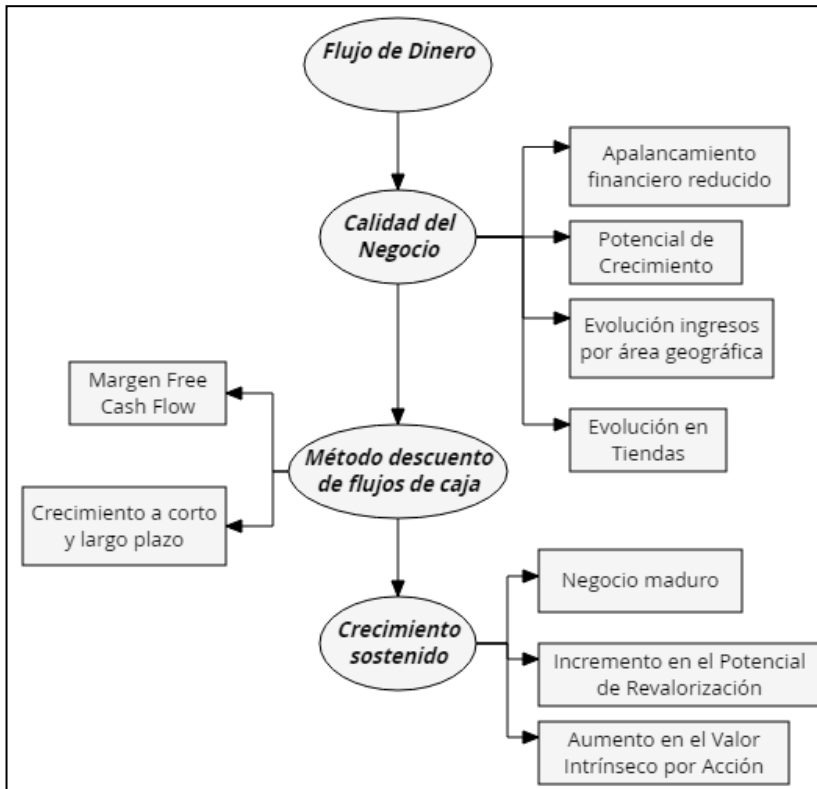


Ilustración 23. Diagrama de Flujo Dinero Empresa Almeria US. Fuente: Elaboración propia

5. Colombia y el LPI del Banco Mundial.

La finalidad de este capítulo es analizar la posición de Colombia en términos logísticos según la información del banco mundial; la logística está determinada como un término o conjunto de acciones y actividades que implementa las empresas u organización con el fin de ofrecer productos.

Mostraremos que nuestro país con todas las empresas y empresarios; busca como incorporar dentro de los sistemas internos la logística de y de la cadena de suministro la herramienta de Supply Chain Management y logística, lo cual este sistema busca ser reconocido y posicionado para cada empresa; pero aun así es necesario fortalecer aún más las empresas y que se logren dar a conocer los beneficios que ofrece la logística integral.

5.1. Contextualización

El Logistics Performance Index es una herramienta interactiva de evaluación comparativa creada para ayudar a los países a identificar los desafíos y las oportunidades que enfrentan en su desempeño en logística comercial y lo que pueden hacer para mejorar su competitividad.

‘tomado de Grupo del Banco Mundial. (2018). The Logistics Performance Index and Its Indicators 2018 [herramienta de benchmarking en línea].’

5.2. Comparativo de Colombia ante el mundo

A continuación se realiza la comparación de Colombia vr países de los diferentes continentes desde el 2012. Estas cifras fueron tomadas del banco de datos del LPI.

Los países a comparar fueron seleccionados por extensión territorial:

Tabla 3

Cuadro comparativo Países a comparar en cifras LPI

Continente	País	Superficie km2	Población	Producto Interno Bruto e Índice desarrollo humano
América Sur	Colombia	1 140 00	50 873 000	PIB 14,400 us IDH 0,761
América Sur	Bolivia	1 100 000	11 719 000	PIB 7,600 us IDH 0,703
América	Panamá	74 180	4 309 000	PIB 25,400 us IDH 0,795

Centro				
América Norte	Canadá	9 970 000	38 220 000	PIB 48,400 us IDH 0,922
Europa	Francia	643 800	65 033 000	PIB 44,100 us IDH 0,891
Asia	Turquía	783 560	84 358 000	PIB 27,000 us IDH 0,806
África	Sudáfrica	1 221 000	60 110 000	PIB 13,600 us IDH 0,705

Fuente: Elaboración propia

Para la comparación se tomaron los países detallados en la Tabla No. 0, lo países más desarrollados son Canadá y Francia lo que se reflejara también en las cifras LPI.

Tabla 4

Cuadro Comparativo Cifras LPI Colombia Vr 6 Países. Año 2012

2012	LPI		Infrastructure (Infraestructura)		International shipments (Gestión Fronteriza (Aduanas y procesos de exportación e importación))		Logistics quality and competence (Competencia Logística)		Tracking and tracing (Rastreo y Seguimiento a la Carga)		Timeliness (Tiempos asociados al flujo de materiales y/o Mercancías)	
	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank
Colombia	2,87	64	2,72	68	2,76	78	2,95	52	2,66	85	3,45	57
France	3,85	12	3,96	14	3,73	5	3,82	14	3,97	12	4,02	23
Canada	3,85	14	3,99	12	3,55	18	3,85	13	3,86	14	4,31	3
South Africa	3,67	23	3,79	19	3,50	20	3,56	24	3,83	16	4,03	20
Turkey	3,51	27	3,62	25	3,38	30	3,52	26	3,54	29	3,87	27
Panama	2,93	61	2,94	51	2,76	79	2,84	63	3,01	57	3,47	56
Bolivia	2,61	90	2,39	109	2,60	104	2,58	97	2,73	82	2,95	103

Fuente: Elaboración propia

La comparación se realiza sobre 160 países donde para el año 2012 Colombia se encontraba en el puesto 64, no es una buena posición, no se cuenta con buena infraestructura y la gestión de aduanas no es buena, respecto al país de Europa donde se encuentran los países que ocupan los primeros puestos, se realiza la comparación con Francia que se encuentra en el puesto 12 donde notamos que su mejor desempeño se encuentra en la gestión aduanera y procesos de exportación e importación, no encontramos lejos respecto a estas puntuaciones, se podría deber a su organización global, en todos los aspectos administrativos como países. Canadá país de Norteamérica también se encuentra entre los mejores 20 países. También se observa como los países de Centro y Latino América se encuentran también mal posicionados siendo la peor Bolivia.

Tabla 5

Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2014

2014	LPI score		Infrastructure (Infraestructura)		International shipments (Gestión Fronteriza (Aduanas y procesos de exportación e importación))		Logistics quality and competence (Competencia Logística)		Tracking and tracing (Rastreo y Seguimiento a la Carga)		Timeliness (Tiempos asociados al flujo de materiales y/o Mercancías)	
	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank
Colombia	2,64	97	2,44	98	2,72	95	2,64	91	2,55	108	2,87	111
Canada	3,86	12	4,05	10	3,46	23	3,94	10	3,97	8	4,18	11
France	3,85	13	3,98	13	3,68	7	3,75	15	3,89	12	4,17	13
Turkey	3,50	30	3,53	27	3,18	48	3,64	22	3,77	19	3,68	41
South Africa	3,43	34	3,20	38	3,45	25	3,62	24	3,30	41	3,88	33
Panama	3,19	45	3,00	52	3,18	47	2,87	68	3,34	37	3,63	42
Bolivia	2,48	121	2,17	133	2,35	135	2,68	88	2,68	94	2,60	141

Fuente: Elaboración propia

Colombia para el año 2014 cae 33 puestos, retrocedió en todos los componentes para calcular el LPI de 2014 con relación al 2012. El detrimento más notorio fue los tiempos asociados al flujo de materiales, pues del puesto 57 en 2012 cayó al puesto 111 en 2014. En infraestructura y calidad logísticas, se perdieron 30 y 39 puestos en relación a 2012, respectivamente. El mejor puntaje de Colombia fue en el componente aduana, en el que ocupó el lugar 79, pero por debajo de los puestos ocupados en este rubro en los LPI de 2012. Canadá subió 2 posiciones, Por su lado el país europeo solo cayó una posición, Panamá y Turquía se mantuvieron, Bolivia cayó 10 posiciones.

Tabla 6

Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2016

2016	LPI score		Infrastructure (Infraestructura)		International shipments (Gestión Fronteriza (Aduanas y procesos de exportación e importación))		Logistics quality and competence (Competencia Logística)		Tracking and tracing (Rastreo y Seguimiento a la Carga)		Timeliness (Tiempos asociados al flujo de materiales y/o Mercancías)	
	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank
Colombia	2,61	94	2,43	95	2,55	103	2,67	81	2,55	96	3,23	78
Canada	3,93	14	4,14	9	3,56	29	3,90	15	4,10	9	4,01	25
France	3,90	16	4,01	15	3,64	20	3,82	19	4,02	15	4,25	13
South Africa	3,78	20	3,78	21	3,62	23	3,75	22	3,92	17	4,02	24
Turkey	3,42	34	3,49	31	3,41	35	3,31	36	3,39	43	3,75	40
Panama	3,34	40	3,28	38	3,65	16	3,18	45	2,95	63	3,74	41
Bolivia	2,25	138	2,11	134	2,40	122	1,90	154	2,31	125	2,79	118

Fuente: Elaboración propia

Colombia para el año 2016 mejora 3 puestos, retrocedió en el componente aduanero. La mejora más notoria fue en los tiempos asociados al flujo de materiales, a partir de este año se empieza a implementar nuevas reformas a la gestión aduanera.

Tabla 7

Cuadro comparativo cifras LPI Colombia Vr 6 países. Año 2018

2018	LPI score		Infrastructure (Infraestructura)		International shipments (Gestión Fronteriza (Aduanas y procesos de exportación e importación))		Logistics quality and competence (Competencia Logística)		Tracking and tracing (Rastreo y Seguimiento a la Carga)		Timeliness (Tiempos asociados al flujo de materiales y/o Mercancías)	
	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank	score	rank
Colombia	2,94	58	2,67	72	3,19	46	2,87	56	3,08	53	3,17	81
France	3,84	16	4,00	12	3,55	17	3,84	17	4,00	12	4,15	14
Canada	3,73	20	3,75	21	3,38	30	3,90	14	3,81	21	3,96	22
South Africa	3,38	33	3,19	36	3,51	22	3,19	39	3,41	35	3,74	34
Panama	3,28	38	3,13	42	3,31	34	3,33	35	3,40	36	3,60	46
Turkey	3,15	47	3,21	33	3,06	53	3,05	51	3,23	42	3,63	44
Bolivia	2,36	131	2,15	129	2,54	106	2,21	139	2,13	148	2,74	127

Fuente: Elaboración propia

Para el informe del año 2018 los resultados para Colombia mejoraron, para este año Colombia se ubicó en el puesto 58 de un total de 160 países del mundo; ya que en 2016 ocupábamos el puesto 94. Observamos como país hermano Bolivia está en un puesto pésimo, del cual no ha habido mejoras en los últimos años. Panamá ha mejorado, pero debería estar mejor siendo un país con tanto tráfico de mercancías, donde se mueve tanto el comercio.

Según la directora de Aduanas de la DIAN -Claudia Gaviria Vásquez; manifestó que el mejor desempeño logístico del país se debe, principalmente, a la implementación de medidas de facilitación comercial, los controles a las prácticas ilegales de comercio exterior, la nueva legislación aduanera, las mejoras en infraestructura, la implementación de técnicas modernas de

control aduanero y a la aplicación de un modelo moderno de perfilamiento y administración de riesgos. (Hernández, C. INCP 2008)

El mejoramiento en la calidad y disponibilidad de las carreteras que se viene realizando en el país se espera deje de ser una barrera al comercio externo e interno, ya que esto se representa en altos costos de transporte y servicios logísticos. Los precios del transporte interno de contenedores en Colombia, está considerado como uno de los más altos a escala mundial.

6. Colombia: CONPES 3547 – Política Nacional Logística.

Se analiza la posición de Colombia en términos de logística según informe del Banco mundial, se logró mostrar que nuestro país con todas las empresas y empresarios; se incorporar dentro de los sistemas internos la logística de y de la cadena de suministro la herramienta de Supply Chain Management y logística, con base al análisis del documento se realiza un cuadro comparativo de Colombia vs. Un país de: América Latina, de Centroamérica, Norte América, Europa, Asia y uno de África. (El cuadro comparativo debe tener el respectivo análisis de los resultados presentados). Años 2012, 2014, 2016 y 2018 y 3 diagramas de flujo así (Flujo de Información, Flujo de Productos y Flujo de Dinero), con el fin de sistetizar mejor est información. *‘tomado de Grupo del Banco Mundial. (2018). The Logistics Performance Index and Its Indicators 2018 [herramienta de benchmarking en línea].*

6.1. Contextualización

El conpes 3527 del 2008 se estableció con la participación de entidades tales como la academia, las empresas, los trabajadores, las regiones y las autoridades públicas, se plasmó la Política Nacional de Competitividad y Productividad, esto debido al grado de competitividad que tiene nuestro país, y que genera muchos ingresos clasificados como medio altos, esto gracias a la gran oferta de bienes y servicios que se generan en él, con tecnologías de punta y un gran valor agregado que los hacen atractivos para cualquier país, este enfoque le da una mayor prioridad a el conpes para mejorar la calidad de vida de los colombianos por medio de los empleos formales, la mejora de la productividad que disminuirán los índices de pobreza de forma efectiva. (CONPES 3547, 2008).

6.1.1. Elementos fundamentales CONPES 3547 - Política Nacional Logística

Cuadro sinóptico donde se evidencien los elementos fundamentales del documento

“Conpes 3547 Política Nacional Logística”.

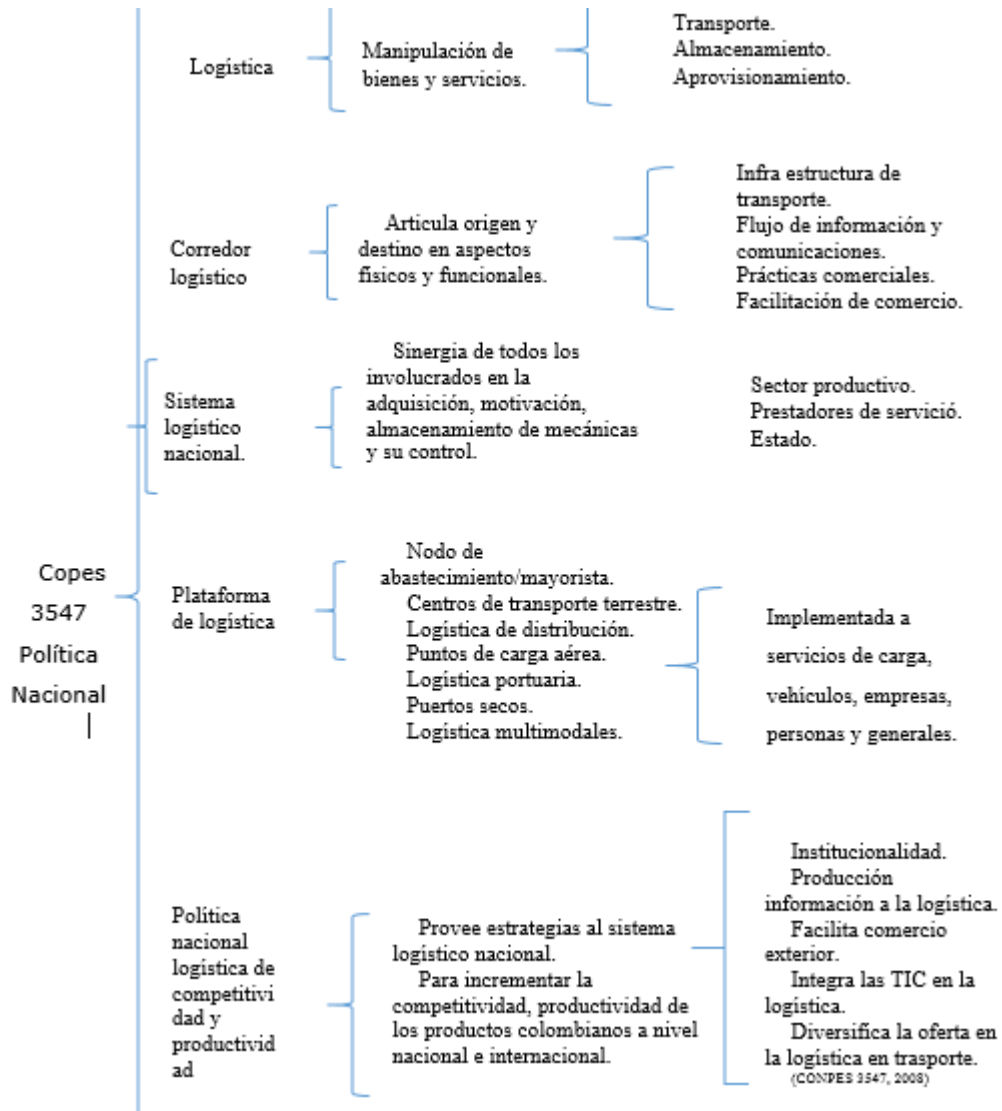


Ilustración 24. Cuadro sinóptico “Conpes 3547 Política Nacional Logística”. Fuente:

Elaboración propia.

7. El efecto látigo (The Bullwhip Effect).

Se plantea un modelo de gestión de inventarios para la empresa Almeria Us - Neiva. Exponiendo la manera en que la compañía tramita sus inventarios dentro de la red de valor, con el fin de reducir al mínimo posible los niveles de existencias asegurando su disposición tanto de insumos como de productos en el momento justo.

Se hará seguimiento a los procesos de gestión de inventarios actual en la empresa ALMERIA US, identificando falencias y posibilidades de mejora en todo su proceso, teniendo en cuenta las metas propuestas a futuro. Finalmente proponiendo un plan de mejora que ayudara a mejorar sus indicadores.

7.1. Contextualización

Es un modelo calificado y de simulación del efecto látigo donde se emplea la política de orden hasta el inventario, permitiendo identificar, variabilidad de la demanda causada por la previsión. Tecnología, como el método de promedio móvil (MA), el método de promedio móvil ponderado exponencialmente (EWMA) o el método de pronóstico de error cuadrático medio óptimo (MSE óptimo), de la misma forma permite el análisis y la influencia en los métodos de pronóstico sobre el efecto látigo permitiendo generar reglas que minimizan su efecto permitiendo esquemas de pronósticos que optimicen los procesos. *The Bullwhip Effect in Supply Chains* (1997).

7.2. Análisis de causas en la empresa Almería Us – Neiva

7.2.1. Demand-forecast updating

En la actualidad los aumentos en la variación de la demanda estipulada en el ascenso en el Supply Chain Management desde el consumidor final hacia el proceso industrial, (procesos de transformación) limitan los pronósticos generando falencias en los controles de los inventarios y sobre todo en el servicio al cliente, por tal razón se hace necesario tener claridad en la tienda de ropa Almería Us, para poder identificar en la cadena de suministro los procesos internos del negocio, calculando de forma integral y no en escalas locales. Para todo esto se deben tener en cuenta conceptos primordiales tales como: Actualización de la demanda (**Demand-forecast updating**), tomando en cuenta que la demanda por pronóstico es una de las variables más complicadas para su control, Almería Us. Para tener una mínima desviación tiene que implementar una base de datos confiable que le permita realizar el registro de cada cliente formando bases de datos históricas de los mismos, lo que permitirá la optimización de esta herramienta permitiendo prever la demanda mensual procesando los datos que ingresen de la misma por parte de los clientes en todo el recorrido de la cadena de suministro contribuyendo así a el efecto látigo.

Un punto clave en la tienda de ropa es el poder aplazar las decisiones que puedan presentar La tienda de ropa Almería Us. Producirá lotes pequeños en sus diseños, para poder así realizar y tener información precisa para poder realizar las ventas, aplicando una previsión de la demanda, haciendo así que sus inventarios sean dinámicos y planificados enfocados a los sistemas de producción.

Pero hay que tener en cuenta que para que Almería Us. Pueda tener un pronóstico de la demanda deben aplicar técnicas usando métodos informales, como conjeturas y métodos

cuantitativos, que se puedan encontrar en las bases de datos históricas de ventas de la empresa y técnicas estadísticas o datos actuales de mercados de prueba.

Demand-forecast updating o Actualización de la previsión de demanda, en este sentido almeria Us realizara una proyección o aproximación para poder estimas las posibles ventas y los ingresos que se pueden percibir, para esto se tendrán en cuenta requisitos previos en cuanto a información y el conocimiento de los procesos que servirán como indicadores en la precisión.

Se tendrán en cuenta factores que puedan afectar la previsión de ventas (la empresa, el mercado y el contexto):

- “Presupuesto general de la empresa: se debe conocer el presupuesto con el que cuenta toda la organización y su desglose por departamentos, productos y acciones.
- Ventas de ejercicios anteriores: un desglose detallado por periodos o meses, líneas de negocio, tipos de productos, etc., facilitará la elaboración de previsiones.
- Ingresos medios: conociendo los ingresos de la totalidad del negocio y los productos podremos saber con qué margen económico cuenta la empresa.
- Tendencias de la empresa al crecimiento o al decrecimiento de los distintos ámbitos del negocio.
- La cartera de clientes: para realizar predicciones debemos conocer al cliente: qué, cómo, cuándo y cuánto compra.
- Potencialidad del sector y el mercado: para saber lo que va a vender la empresa, se debe atender a las características del mercado, del sector y de la competencia.

- Previsiones económicas generales: el contexto socio-político y económico influye de gran manera en las ventas. No es lo mismo elaborar previsiones en épocas de crisis que en tiempos de recuperación.
- Plan de marketing: las herramientas y acciones de marketing que se emplean para promocionar los productos y servicios también influirán en la previsión de las ventas”. Escuela de Negocios, 2016

7.2.2. Order batching

Otra herramienta fundamental para que Almería Us. Optimice sus procesos es **Order batching**, este proceso de producción por lotes con un sistema de fabricación Push, el proceso sucesivo recogerá el producto cuando acabe el proceso preliminar y recogerá lo que tenga producido.

Almería Us ha establecido el sistema nombrado sistema Pull, que se realiza por medio de tarjetas Kanban. Este método utiliza un justo stock de materia prima lista para ser manejados para el siguiente proceso al instante que sean solicitados. Es así que se crea una cadena de indicaciones que emprende cuando un cliente ejecuta una compra, hasta la iniciación de producción del producto requerido. Con el fin de impedir la sobre fabricación, el modelo establece pequeñas cantidades de insumos semielaborados que se sustituyen solamente cuando se han aprovechado.

Este modelo involucra la elaboración de pequeños volúmenes por estándar con el fin de adaptarse a la oferta y a la demanda de los compradores, así se asegura un flujo de pequeñas cantidades de elaboración, con una respuesta a la solicitud de sus clientes con más rapidez y eficiencia.

Otra estrategia fundamental para que Almería Us. Optimice sus procesos es Order batching u orden por lotes se tendrán en cuenta los pedidos realizados por lotes ya que esta es una Buena estrategia que la tienda de ropa puede implementar pudiendo así preparar lotes donde varios artículos se entregaran al mismo tiempo siempre y cuando la ubicación de entrega sea en las mismas zonas a entregar, esto permitirá a la tienda realizar entregas simultaneas a clientes diferentes, en este proceso se pueden tener en cuenta las orden de semilla que serían los pedidos iniciales y pedidos adjuntos que serían los pedidos a los cuales se les adicionarían los pedidos iniciales siempre y cuando se encuentren en la misma ruta de entrega, se tendrán en cuenta las frecuencias de selección, la planificación de las rutas donde se organizaran de tal forma que no afecte ninguno de los pedidos a entregar. Y.-C. Ho & Y.-Y. Tseng (2006)

7.2.3. Price fluctuation

Pero lo más importantes es tener en cuenta las siguientes características: almeria Us. Se debe enfocar de forma realista, contextualizada, los recursos deben ser alcanzables y ser sobre todo muy objetiva. Escuela de Negocios, 2016 por otro lado, en la **Price fluctuation** o Fluctuación de precios, la empresa está en la capacidad de ajustarse a su capacidad de fabricación y producción, para alcanzar los horizontes requeridos. Si los precios se incrementan, los métodos de fabricación se ajustan, de acuerdo a las fluctuaciones de los mismos. Lo que establece que la fabricación y los precios de la totalidad de los productos de la empresa se mueven en la misma dirección, es decir que sean directamente proporcionales: Al disminuir los precios, la producción disminuye; al aumentar los precios la producción tiende a subir.

7.2.4. Shortage gaming

Para el último ítem **Shortage gaming**, la empresa está preparada para cuando la solicitud de un producto sea superada por la oferta, es decir, si la cantidad determinada es proporcional a la cantidad ordenada, una de las peculiaridades de la empresa es el valor que la empresa le da al tiempo. Lo que permite que las unidades producidas por la empresa lleguen a las tiendas Justo a tiempo. Se establece una producción de cantidad exacta de productos de acuerdo a los pronósticos de demanda establecidas, para obtener la calidad posible, excluyendo cualquier tipo de inventario y eliminando los gastos superfluos o de dilapidación.

Riesgos en los procesos de producción, realizando un estudio previo de demanda que pueda reducir un exceso de inventario.

8. Gestión de Inventarios

Lo que se buscó con el desarrollo del presente capítulo fue reducir al mínimo posible los niveles de existencias asegurando su disposición tanto de insumos como de productos en el momento justo. Se hizo seguimiento a los procesos de gestión de inventarios actual en la empresa ALMERIA US, identificando falencias y posibilidades de mejora en todo su proceso, teniendo en cuenta las metas propuestas a futuro. Finalmente se propuso un plan de mejora que ayudara a mejorar sus indicadores.

8.1. Contextualización

La administración de inventarios y de abastecimiento de una empresa son muy indispensables dentro de la cadena de suministro, ya que el desborde y descontrol de estos sistemas pueden crear e incrementar los costos, las pérdidas de insumo y tiempo, la producción y calidad tanto del servicio como del producto, haciendo que la compañía, no solo tenga pérdidas materiales, sino también la pérdida de sus clientes, ejes fundamentales en el desarrollo de toda empresa.

El sistema de inventario permite unir la teoría con el control numérico, es decir, cuando se busca reflejar el valor de los inventarios y el costo de las unidades, se define en coste los sistemas de inventarios:

- a) Inventario periódico
- b) Inventario permanente.

8.2. Análisis de la situación actual de la gestión de inventarios en la empresa Almeria Us - Neiva.

8.2.1. Instrumento para recolección de la información.

Se realizó una encuesta aplicada al encargado del manejo de producción donde se obtuvieron los siguientes resultados:

¿En los inventarios que manejan, que tienen?

R// las telas a utilizar en la próxima colección, bisutería, marquillas, saldos después del corte, prendas confeccionadas de fin de colección que no fueron pedidas.

¿En qué cantidades se manejan los inventarios?

R// lo que son insumos siempre se tiene solo un lote, el que se va a utilizar en la próxima colección, ya que se manejan modas de temporada, las prendas en existencia son las que van quedando sin venderse, las cuales pasada una colección se realizan promociones para darle rotación a estos productos.

¿En qué lugar tienen los inventarios?

R// en la fábrica se tienen todo lo que son insumos, en los puntos de ventas se tienen las prendas fabricadas.

¿Qué tan eficaz es la forma en que gestionan sus inventarios?

R// De forma general funciona bien, pero se observan puntos en los cuales podríamos mejorar, si se pudieran tener insumos para dos colecciones seguidas se podrían obtener mejores descuentos, también los saldos que quedan a veces se desperdician, dado que las tendencias cambian muy rápido. Por otro lado, hay varias prendas que no salen en promoción y debido al tiempo en exhibición pierden sus propiedades por lo que deben ser desechadas.

8.2.2. Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida

Análisis de resultados: se puede observar que han procurado realizar de forma eficiente el manejo de sus inventarios, ahora que empezaran a expandir vendiendo sus productos al extranjero, lo que cambiara la dinámica en el sistema productivo de la empresa, ya que el requerimiento es un número mayor de lotes pero con un número de unidades por cada lote mucho menor. Por lo que se debe mejorar los procesos de corte, se debe saber con precisión la cantidad real de materia prima existente en inventario. Los saldos en bodega la tela restante en el rollo después del corte pueden ser utilizados en otras órdenes de producción, con un amplio conocimiento del rendimiento de las telas dada sus características. La empresa tiene opción de promociones que ofrecen proveedores, con muy buenos precios, pero donde se debe tener un manejo minucioso sobre los estados de inventario, para no incurrir en sobre inventarios.

Todo el control de inventarios se hace de forma manual, lo que hace que se dedique mucho tiempo y da mayor posibilidad de tener errores.

8.2.3. Estrategia propuesta para la gestión de inventarios en la empresa Almeria Us – Neiva a partir del diagnóstico realizado.

Se hará la adquisición de un software para confección textil, este debe gestionar todas las acciones operativas como el control de inventarios, automatización en el conteo de productos que ingresan como los que salen, adicional los software identificados tienen funciones adicionales que facilitan la administración, gestor de compras, de proveedores, seguimiento a indicadores de producción, despacho de materiales. El requerimiento principal con el cual se mejorara con la adquisición del software es poder determinar el estado del inventario de materia prima, se puede hacer seguimiento a cada rollo de tela que ingresa, las características específicas, costo, saldos,

rendimientos. Cuantifica la cantidad de producto en proceso, vinculando la referencia en proceso a cada prenda en producción, relaciona la base de datos de referencias con las órdenes y cantidades existentes de cada referencia específica en todo el proceso de producción, con esto se logra controlar muy bien los saldos hasta el último cm de tela utilizado. Se pueden realizar reservas de materia prima, esto para que se tenga en cuenta de que rollo trabajar sin que este destinada a alguna otro lote de producción. Sabiendo que cantidades de cada referencia producida está en el inventario de cada punto de venta, se pueden crear estrategias para que roten con mayor fluidez todas las prendas. Se maneja indicadores que permitan identificar cualquier falla en el sistema, Rotación de inventarios, Tiempo en consolidar la existencia de materia prima, Vejez de materia prima, Rotura de stock de materia prima no planificada.

8.3. Centralización y descentralización de inventarios

8.3.1. Contextualización

El desarrollo del tema se hizo con base a la pregunta ¿Cuáles serían las ventajas para la empresa en tener centralizado el inventario o, por el contrario, tener descentralizado el inventario? ¿Por qué?

8.3.2. Análisis de las ventajas y desventajas de centralizar o descentralizar los inventarios de la empresa Almeria Us - Neiva.

Centralizar es tener los productos en un solo espacio físico común, sus ventajas es que facilita el control de los productos almacenados y disminuye el número total de unidades que se mantienen en inventario en un territorio en particular. Desde nuestro punto de vista para Almeria Us es más eficiente tener un inventario descentralizado, ya que tiene a nivel nacional varios

lugares de distribuciones. Por qué teniendo en cuenta que Almeria Us es una de las empresas que está creciendo en el departamento con un inventario descentralizado tendrá una respuesta más rápida y la facilidad para atender los requerimientos de los clientes, también disminuye el riesgo de desabastecimiento, lo que podría ocurrir si un eventual almacén central colapsara.

8.3.3. Modelo de gestión de inventarios recomendado para la empresa Almeria Us - Neiva.

El modelo a seleccionar será no estacionario determinista, No existe un nivel uniforme y constante de la demanda, pero la misma es perfectamente conocida. Este modelo tiene una considerable y compleja cantidad de situaciones de inventario. Esto debido a las cantidades de saldos disponibles variando gran cantidad de variables.

8.4. Pronósticos de la demanda

8.4.1. Contextualización

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

8.4.2. Aspectos fundamentales en la empresa Almeria Us - Neiva.

Los pronósticos de demanda son estimaciones cuantitativas de las cantidades necesarias de un producto o servicio que serán solicitadas por los clientes a futuro, es una prospectiva de lo que la empresa debe fabricar para cumplir con la demanda. Es así que existen tres pronósticos que se diversifican por su horizonte y unidades de tiempo.

Uno de los cimientos primordiales del éxito de la empresa Almeria Us se localiza en la administración de la información. La empresa dispone de personal y equipos necesarios para la indagación de los diferentes estilos de moda que han surgido, además de las tendencias de la mercada en los últimos meses... Este equipo se encarga de recabar toda la información y datos necesarios para que la empresa que encuentre en la vanguardia de la moda, como aquello que las clientelas solicitan en cada mercado.

Además se encuentra preparado con la gestión de un centro logístico, porque a través de ellos se obtiene investigación, datos e información acerca de las predisposiciones, tendencias, estilos y conducta de sus compradores en cada una de sus tiendas, para así apoyar la gestión anterior.

8.4.3. Recomendaciones al respecto para la empresa Almeria Us - Neiva.

Obedeciendo al modelo de negocio de la empresa abordada, es necesario que persistentemente despliegue instrumentos que suministren el transporte de sus prendas de vestir, la transferencia de inventario entre las tiendas localizadas no solo a nivel regional y departamental, sino también en las tiendas que esta ubicadas en Medellín y Bogotá, esta sería una excelente estrategia, porque le permite a la empresa que sus registros de inventarios sean actualizados en tiempo real y de esta manera se evitarían la acumulación de inventarios.

9. El layout para el almacén o centro de distribución de una empresa.

En este trabajo mostraremos las mejoras a realizar en la planta, para tener una mejor ubicación en cuanto a la distribución del interior; lo cual va a ser más funcional para todas las prendas como para toda la parte logística de los empleados y las personas que quieran conocer quién es la empresa y su funcionamiento.

Gracias a esta distribución tendremos una distribución más organizada y que los empleados se sientan seguros y a la vez protegidos, cómodos para que todo tenga un mejor funcionamiento durante sus horas laborales, los cuales ayudaran a que la empresa crezca aún más en porcentajes más altos.

9.1. Contextualización

Este es el lugar o espacio donde se guardan o recolectan las prendas o insumos (mercancías comerciales) y otros elementos necesarios para la realización de los procesos productivos.

Las instalaciones físicas del almacén son medianas, pero se trata de agilizar los procesos de almacenamiento de forma rápida para poder así cumplir las demandas y órdenes de entregas existentes, un volumen satisfactorio de productos existentes sin que estos se lleguen a agotar, garantizando el continuo y constante abastecimiento

9.2. Situación actual del almacén o centro de distribución de la empresa Almeria Us.

En la tienda Almería Us. Efectúa operaciones integradoras que facilitan las tareas asignadas a todos sus trabajadores, en las áreas de confección, corte, manufactura, empaçado,

gestión de calidad, distribución, almacenistas, despachadores, en Almería se trata de cumplir con las exigencias legales estipuladas por normatividad legal según la ley y sus políticas internas, y trata de capacitar de forma continua a sus trabajadores con el fin de mejorar sus procesos en cuanto a flujos de materiales, prendas de vestir en proceso y productos terminados para luego si poderlos distribuir a los clientes de acuerdo a sus órdenes de entrega o demanda registrada, mejorando así su optimización.

9.2.1. Descripción de la situación actual

La gestión de almacenes es un proceso de gran importancia en las empresas, estos procedimientos logísticos establecen en su planeación realizar actividades de recepción de materias primas e insumos requeridos para la manufactura de los productos, abarca el control y seguimiento del almacenamiento y distribución interna de los materiales dentro del área de almacenamiento, desplazando actividades de entrega y despacho de los productos terminados para la distribución de lo fabricado hasta los puntos de venta y consumo comercial, integrado la información y datos generados en todo el proceso de almacenaje y despacho de los productos.

Las mejoras continuas son fundamentales en la tienda de ropa estas están enfocadas a mejorar la calidad de sus procesos (exactitud en el inventario), se implementa una rotación de la mercancía, los costos de almacenamiento, su objetivo estratégico para el sistema de almacenamiento es la rotación de las prendas de vestir terminadas y así poder dar un oportuno servicio en los despachos de forma oportuna y que se refleje en la satisfacción del cliente final.

Se maneja una flexibilidad en los espacios de depósito y almacenamiento a través del servicio operativo.

Realizar seguimientos en las prendas almacenadas por medio de controles e inventarios de las cantidades existentes en el almacén.

La fácil accesibilidad de las prendas de vestir almacenadas de forma rápida, ágil y oportuna como estrategia para optimizar los pedidos y demandas solicitadas.

9.2.2. Plano del Layout actual

El diseño actual presenta un gran problema y es que se comparte almacén, los insumos con los productos terminados. Se presentan confusiones ocasionando pérdidas de tiempo, descontrol en los inventarios.

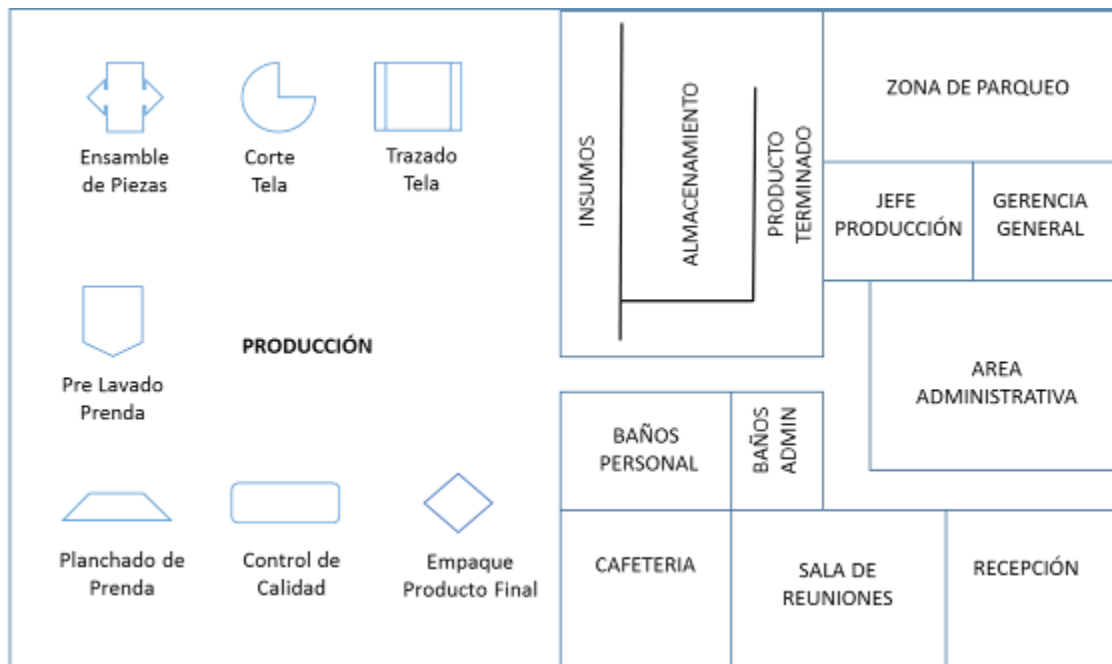


Ilustración 255. Layout actual. Fuente: Elaboración propia.

9.3. Propuesta de mejora en el almacén o centro de distribución de la empresa Almeria Us

En la figura del layout actual solo vemos la zona de almacenamiento como de carga y descarga del producto, y en la mitad vemos la zona de corte y confección, en la parte superior vemos el área de diseño y calidad al costado de la derecha vemos gerencia, contabilidad, recursos humanos y mercadeo; en la parte izquierda vemos los baños, cafetería y el comedor.



Ilustración 266. Zona de Corte. Fuente: Elaboración propia.

Zona de almacenamiento de materia prima.

Al realizarse un aumento en la zona de almacenamiento de materias primas consiento en primera media más contenido de acopio con prospectiva de aumentar la producción y maximización de la planta de manufactura, además estas modificaciones permitieron un mejor flujo de personal y de materiales al proceso de producción.

La habilitación de una zona más extensa asimismo accederá tener áreas para una conveniente transferencia de la materia prima a partir el almacén inclusive hasta la fabricación y producción de los productos de la empresa. De igual forma consiente tener excelentes situaciones de seguridad para la transferencia de la materia prima pues se orienta de una mayor área de maniobra para los procedimientos y evita cualquier tipo de accidente laboral.

Para el diseño interno del almacén se tendrán en cuenta las zonas básicas dentro de la gestión de almacenes, el diseño planteado será una distribución para flujo de materiales en “U”.

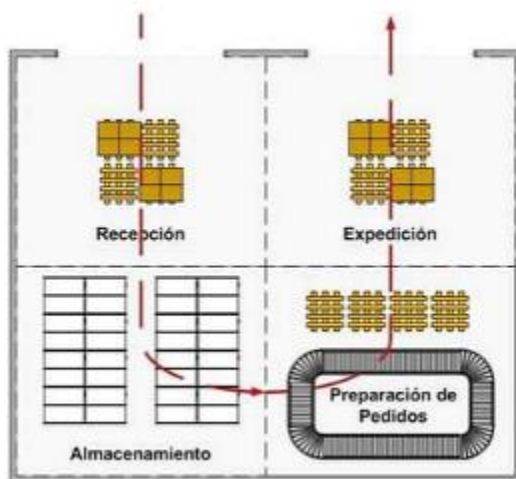


Ilustración 277. Flujo de materiales en U.

Dentro de las ventajas que podremos encontrar para esta distribución están:

- La unificación de muelles permite una mayor flexibilidad en la carga y descarga de vehículos, no sólo en cuanto a la utilización de las facilidades que tengan los referidos muelles, sino que a su vez permite utilizar el equipo y el personal de una forma más polivalente.

- Facilita el acondicionamiento ambiental de la nave, por constituir un elemento más estanco sin corrientes de aire.
- Da una mayor facilidad en la ampliación y/o adaptación de las instalaciones interiores.

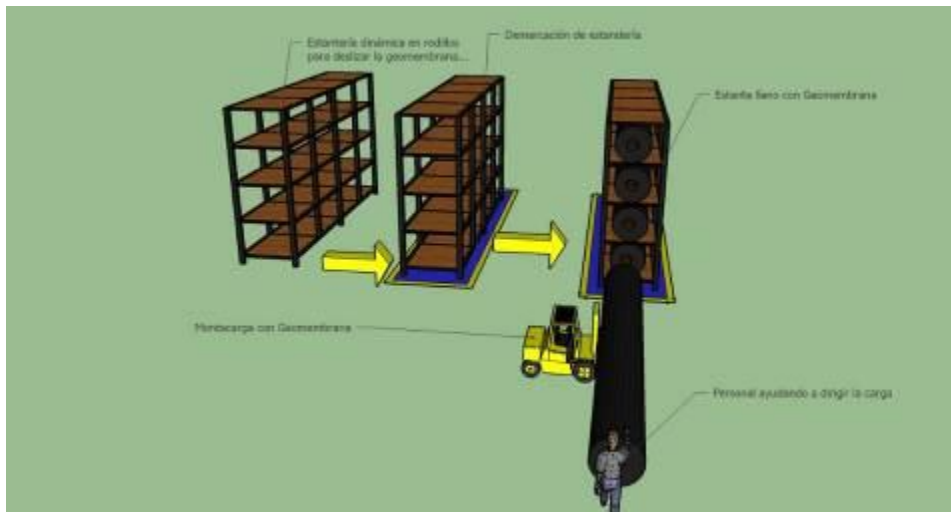


Ilustración 288. Modelo de estantería dinámica Fuente: Elaboración propia.

Zona de almacenamiento y zona de corte y confección



Ilustración 299. Zona de Confección. Fuente: Elaboración propia.

El área de producción y confección es quizá el área más importante de la empresa, ya que en ella se produce los artículos a comercializar, es trascendental el aumento del volumen para conseguir instituir un espacio extenso y suficiente para la instalación de la maquinaria necesarias que permita aumentar la producción de convenio a los paralelismos de crecimiento determinados.

De esta manera se hace indispensable la ampliación para abordar cada una de las fases del proceso de producción y fabricación con el fin de realizar una repartición adecuada de la

maquinaria y equipos que mejore la eficiencia, mejore el flujo de los materiales y del personal operativo.

Zona de control de calidad.

De dispuso además de un zona de inspección o control de calidad ya que es indispensable y muy relevante para la empresa pues allí se despliegan las técnicas de comprobación de los productos terminado para valorar los parámetros que admitan instituir que el producto cumple con las condiciones y estándares de calidad.

Algunas de las mejoras de las funciones son la estrategia de aprovisionamiento que sería un pilar para nuestra estrategia al momento de realizar las mejoras en los planos de la empresa, estos son:

- Adquirir los materiales necesarios para la elaboración o comercialización de los productos
- Gestionar el almacenaje de los productos, manteniendo los stocks mínimos de cada material.
- Controlar los inventarios y los costes asociados a los mismos.
- Calcular las necesidades de la empresa logrando un inventario suficiente para que la producción no carezca de materias primas y demás suministros.
- Minimizar la inversión en inventarios.
- Estableciendo un sistema de información eficiente.
- Cooperar con el departamento de compras
- Mejorar tanto el flujo de los materiales, insumos y personal.

- Aprovechar eficientemente el espacio disponible
- Reducir al mínimo la manipulación de materiales.
- Facilitar el acceso a la unidad logística almacenada.
- Conseguir el máximo índice de rotación de la mercancía.
- Tener la máxima flexibilidad para la ubicación de productos.
- Facilitar el control de las cantidades almacenadas.

9.3.1. Descripción y justificación de la Propuesta

Se presenta un diseño sobre las mismas infra estructuras, pero diseñando algo mucho más amplio y cómodo para toda la distribución que necesita la empresa y manejo de personal como el tema de cafetería y comedor este plano en trazos muestra una pequeña parte de la solución siguiendo con otras en 3d que nos ayudara agrupar e imaginar mejor como quedaría la plata.

9.3.2. Plano del Layout propuesto

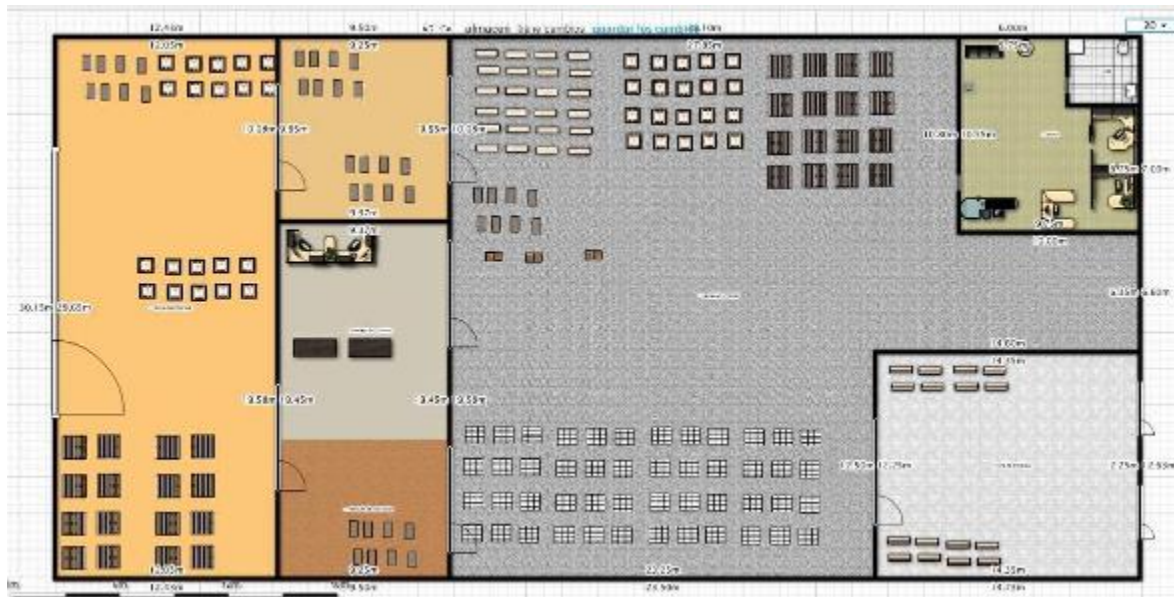


Ilustración 30. Plano mejorado. Fuente: Elaboración propia.

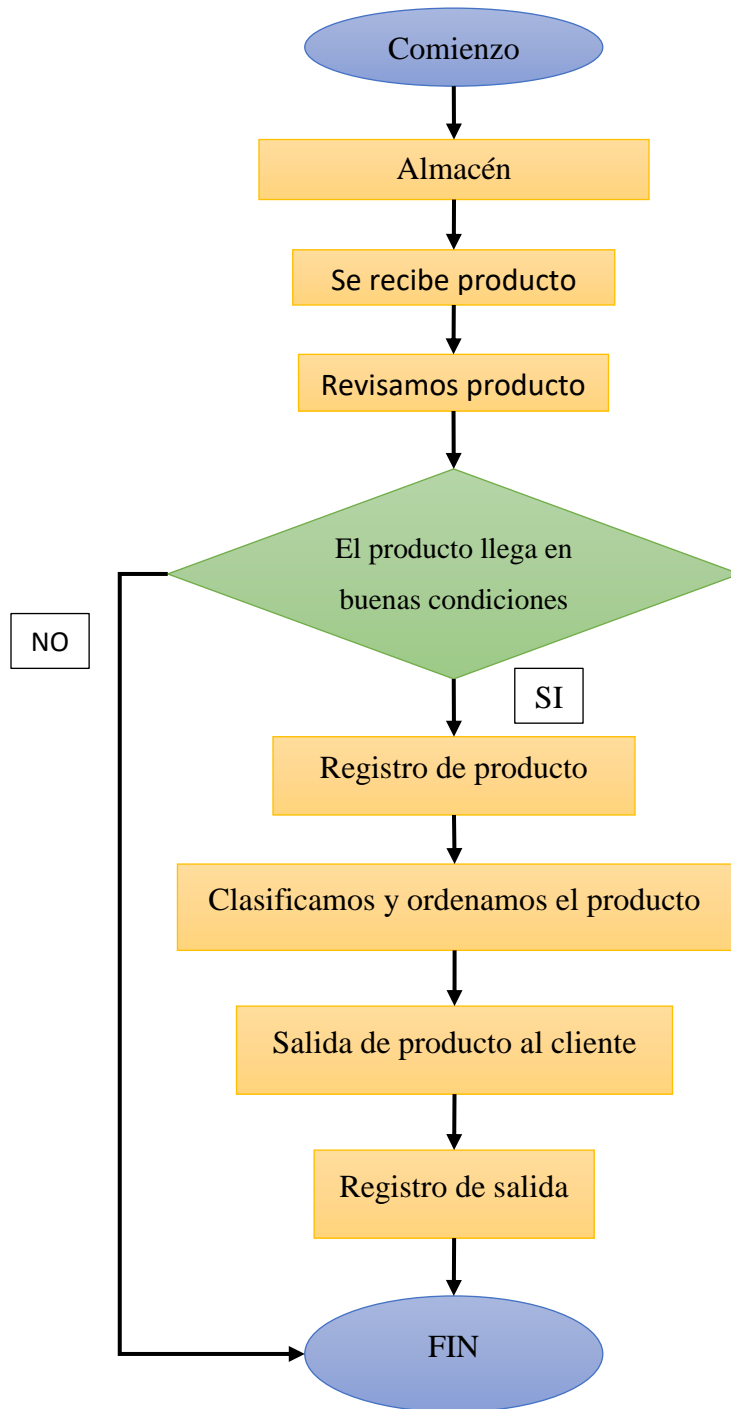


Ilustración 31.30 Diagrama de flujo de almacenamiento. Fuente: elaboración propia.

10. El aprovisionamiento en la empresa.

Una parte importante en el proceso de la cadena de suministro es la parte inicial y final, se inicia con la selección, compra y almacenaje de insumos necesarios para la producción, se finaliza con la realimentación por parte de la operación sobre la calidad, tiempos y gestión de los productos, lo que permite tomar acciones de mejora, lo que incide directamente en la calidad del producto terminado.

En el presente capítulo se visualiza la forma en que la empresa Almeria us gestiona su proceso de compra y abastecimiento, y mediante un análisis se dan estrategias para mejorar. Como fortalecimiento de cada uno de los eslabones de la cadena.

10.1. El proceso de aprovisionamiento.

10.1.1. Contextualización

El aprovisionamiento es un tema fundamental ya que por medio de él se pueden comprar los insumos y materiales necesarios para la actividad de la empresa (producción y/o venta) y almacenarlos mientras se inicia cada proceso de producción o comercialización, esta tiene como objetivo suministrar a el área de producción los materiales e insumos necesarios para la fabricación de las prendas que en este caso son prendas para caballeros y luego en el área de ventas las prendas terminadas para su comercialización, como también la organización de existencias generadas en este proceso normalmente el departamento de compras o de aprovisionamiento, es el encargado de estos procesos; dentro de las funciones en la función de aprovisionamiento se identifican : las compras, disposición de almacenes y un sistema de gestión de inventarios (Santos, 2019).

En cuanto a las compras su finalidad es la de los materiales e insumos que las tiendas de ropa requieren para realizar sus actividades de producción o distribución, garantizando el constante abastecimiento de los materiales necesarios para que la producción no se detenga.

Otro aspecto fundamental es la verificación de los insumos adquiridos con relación a los precios estos deben estar soportados con facturas de compras, las fechas estipuladas para las entregas de pedidos en los tiempos estipulados, una excelente calidad y servicios de entrega eficientes al cliente con las ordenes de pedidos según su solicitud, los buenos procesos de manufactura que garanticen la conservación y cuidado de las prendas; permitirán un éxito total en las fuentes de aprovisionamiento realizadas por los distribuidores contratantes de la empresa, sin descuidar los procesos de calidad y precios de los productos comprados a los proveedores y/o abastecedores.

10.1.2. Análisis de la situación actual del proceso de aprovisionamiento de en la empresa

Almeria Us - Neiva.

En la actualidad la tienda de ropa Almería Us. Posee una gestión de aprovisionamiento continua de acuerdo a los requerimientos de producción según su demanda medida por los registrada en la empresa de los clientes y/o consumidores; estas actividades de suministro o provisión de los materiales necesario que suministra a una empresa con relación al material que se necesita para poder realizar los diferentes procesos de producción se programan semanalmente para poder cumplir de forma rápida y puntual con estos, con relación a la optimización de la gestión de producción establecida por la tienda de ropa Almería Us.

Estos procesos están determinados desde el punto inicial que es la compra de materias primas a los proveedores pasando por la producción y manufacturación hasta un punto final que es la entrega de las prendas terminadas a los clientes, todo esto le permite a la empresa tener una

adquisición organizada de todas sus existencias en los diferentes procesos productivos que en la tienda se realizan, ofreciéndole a sus clientes una entrega de los productos de forma rápida y con excelente calidad con precios adecuados.

10.1.3. Instrumento para recolección de la información.

La información recolectada mediante preguntas realizadas al jefe de producción de la empresa Almeria us, fue de la siguiente manera:

1. ¿cómo se realiza el proceso de aprovisionamiento en Almeria us?

Hay una persona del área de compras encargada de recibir la solicitud de materiales por parte del jefe de producción y del grupo de diseño. Entre los tres se hace la selección con los materiales ofrecidos por los proveedores, esta persona se encarga de hacer las adquisición, recepción y posterior envío a almacenamiento.

También da las órdenes de pago para los proveedores después de recibir todo a satisfacción.

2. ¿esta misma persona se encarga de la búsqueda y selección de proveedores?

Si, realiza la búsqueda de varios proveedores para los diferentes productos y con base a las sugerencias que hace el grupo de producción, y a veces con sugerencias de la parte financiera que recomienda disminuir costos en ciertos insumos. La selección la realizamos entre producción, diseño y área de compras. El área de compras continúa el proceso negociando condiciones, recibiendo materiales.

3. ¿Qué tipo de aprovisionamiento realizan en el proceso?

Dado al crecimiento que tiene la industria de confecciones en el país, se cuenta con una variada cantidad de proveedores para la mayoría de insumos los cuales tiene regulados sus precios, hay otros insumos que son más difíciles de conseguir con precio muy variable, el aprovisionamiento se realiza dependiendo del material.

4. ¿se podría decir entonces que se realiza por el riesgo del suministro y el impacto sobre el beneficio?

Si exacto.

5. ¿Cuáles son los materiales indispensables y que son difíciles de conseguir?
(Estrategicos)

Las fibras naturales de origen vegetal a veces se ponen escasas ya que se están produciendo con procesos más exigentes y estas son de gran importancia en las telas que mayormente consumimos como los son el algodón y el lino, otro material muy importante son los repuestos de las máquinas y los productos para su mantenimiento, son productos que aún no está muy establecido en el país.

6. ¿Cuáles son los materiales rutinarios y que son fáciles de conseguir? (Rutinarios)

Este tipo de material es una gran cantidad donde hay muchos proveedores y el producto siempre está disponible debido a la gran cantidad de industria que los necesita: las agujas de las maquinas, las cuchillas de las cortadoras, los hilos y botones de las camisas, los empaques, las cajas, las etiquetas.

7. ¿Cuáles son los materiales no dispensable y que son difíciles de conseguir?
(Cuellos)

Hay materiales que son escasos por temporadas pero que si no se consiguen se pueden remplazar fácilmente por otros, seda, lana, cuero, son materiales que salen por temporadas pero son de menor salida, entonces pueden ser remplazadas por otros materiales.

8. ¿Cuáles son los materiales indispensables y que son fáciles de conseguir?
(Apalancados)

El básico que no puede faltar con el cual producimos el mayor porcentaje de camisas y son las telas de fibras sintéticas, que por su amplio uso, la oferta es grande también.

10.1.4. Diagnóstico de la situación actual a partir de la información obtenida

Partiendo de las respuestas que se iban dando se encamino la entrevista a tener los datos necesarios para realizar la matriz de Kralij como se observa a continuación.



Ilustración 32.31 Diagrama de Krailej. Fuente: elaboración propia.

10.1.5. Estrategia propuesta para el aprovisionamiento en la empresa Almeria Us – Neiva a partir del diagnóstico realizado.

Características y requerimientos de los compradores.

- Adquisición de las mercancías.
- Normatividades vigentes.
- Servicios de Calidad.

Costos que Influyen en el Aprovisionamiento:

Los costos logísticos pueden clasificarse en tres grandes ámbitos:

Costos de aprovisionamiento: incluye toda la labor que desempeña el departamento de compras, encargado de seleccionar y emitir pedidos a proveedores. En este sentido, cada vez se tiende a una mayor integración en los acuerdos entre empresas y a considerar otros criterios distintos al precio.

Costos del almacenamiento: mantener una bodega en funcionamiento conlleva costos asociados de muy diversa naturaleza. En gran medida, su optimización pasa por una gestión eficiente de la operativa, por su integración con el transporte y por el ajuste de los niveles de stock a lo estrictamente necesario.

Costos ligados al transporte: suponen una partida muy significativa. La cadena de transporte de materias primas o mercancías es un reto continuo para la optimización de costos logísticos, ya que se encuentra constantemente sometido a factores cambiantes imposibles de controlar (por ejemplo, el precio de los carburantes). Para contrarrestar esta variabilidad, las tendencias actuales están priorizando la consolidación de mercancías, la organización de rutas y el uso de vehículos industriales más eficientes. (mecalux, 2019)

Otros costos también importantes son:

- Costo de adquisición
- Costo de almacenaje

- Costo financiero
- Costo por fallos
- Costo de administración
- Costo de oportunidad

Criterios para Tener en Cuenta en el Aprovisionamiento.

- Forma de selección del proveedor.
- Estabilidad del vínculo con el proveedor.
- Alianzas en el aprovisionamiento, sistemas de almacenaje.
- Forma de aprovisionamiento y pago.
- Control de entrada de provisión.
- Tipo de transporte (modo y medio)
- Tratamiento de cargas e información.

10.2. Selección y evaluación de proveedores.

10.2.1. Contextualización

Este proceso es muy importante para la empresa, ya que le permite una excelente gestión en la selección y evaluación de sus proveedores, es por eso que la empresa cuenta con formatos que le permiten realizar estos procedimientos de manera adecuada y oportuna, garantizando que se haga de manera idónea mediante parámetros establecidos y ponderados.

PROCESO DE COMPRAS O SERVICIO

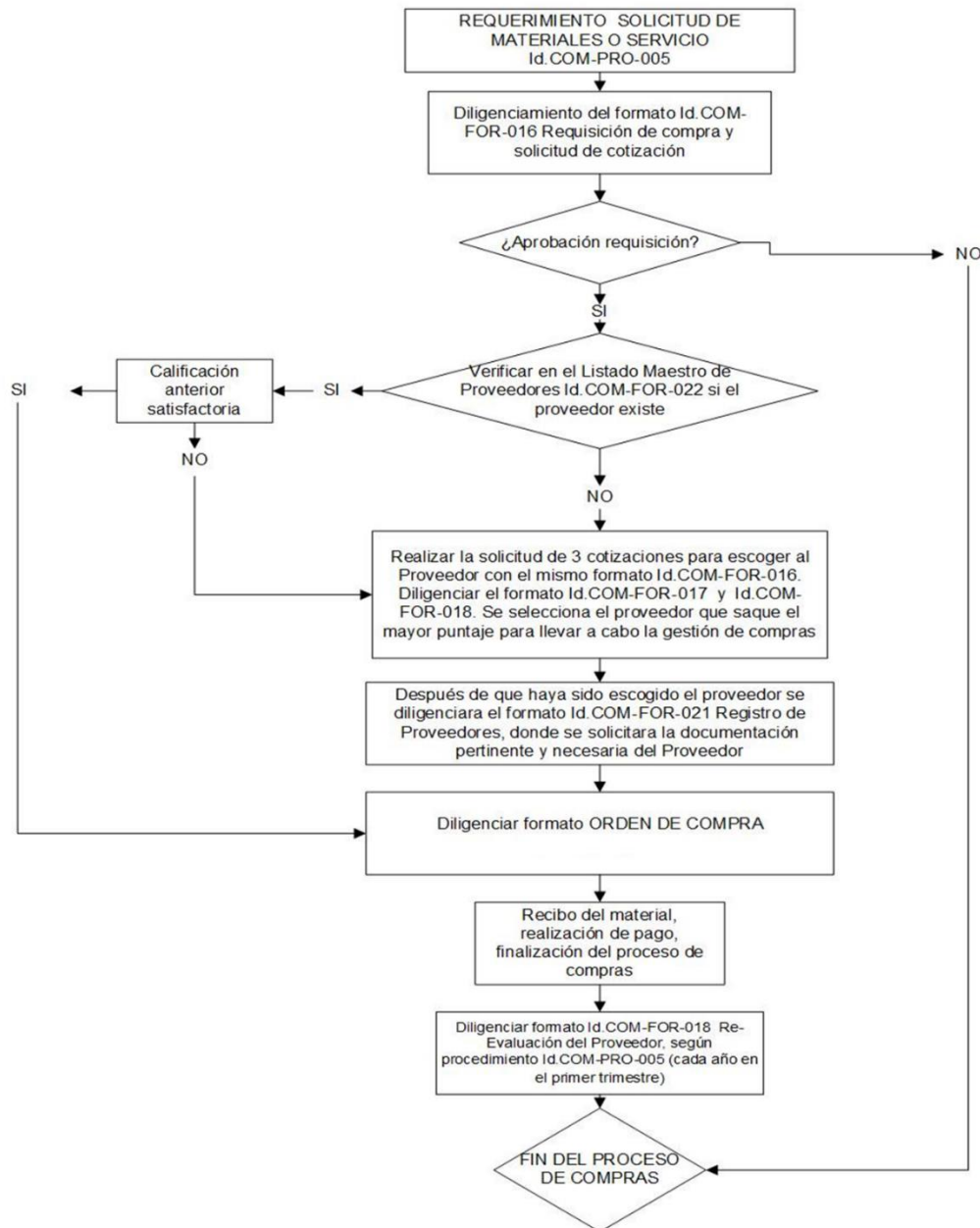


Ilustración 33.32 Método de compras y almacenamiento. Fuente: Almería us.

10.2.2. Instrumento propuesto para la evaluación y selección de proveedores en la empresa Almeria Us - Neiva.

Formulario - Selección de Proveedor empresa Almeria Us

	SELECCIÓN Y EVALUACION DE PROVEEDORES
---	--

PROYECTO: _____

PRODUCTO/SERVICIO: _____

SELECCIÓN PROVEEDORES

Fecha de Selección : _____

CRITERIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO	MAXIMO PUNTAJE	ESCALAS DE CALIFICACIÓN		PROVEEDORES A EVALUAR		
		SI	NO			
1. Cumplimiento en las especificaciones (Aceptación del material producto ofrecido.)	30%	SI	30			
		NO	0			
2. Respuesta a cotización (4 Dias Habiles)	10%	SI	10			
		NO	0			
		N/A	10			
3. Precio de Cotización (Se le dará el mayor valor al menor precio cotizado)	20%	SI	20			
		NO	0			
4. Tiempo de entrega (Según necesidad)	20%	SI	20			
		NO	0			
		N/A	20			
5. Forma de Pago Credito 30, 45 o 60 Dias contado	10%	≥ 60 d	10			
		≥ 45 d	5			
		≤ 30	0			
6. Certificado de Calidad, Certificado Ambiental o Certificado De S&ST	10%	SI	10			
		NO	0			
		N/A	10			
TOTAL PUNTAJE OBTENIDO	100%			0%	0%	0%

NOTA: CALIFICA COMO PROVEEDOR DE PRODUCTOS DE ALFA CO. SI SE OBTIENE UN PUNTAJE ≥ 70 PUNTOS

PROVEEDOR SELECCIONADO: _____

Fecha de Evaluación: _____

EVALUACION	MAXIMO PUNTAJE	ESCALAS DE CALIFICACIÓN		PROVEEDORES A EVALUAR		
		SI	NO			
1. Certificado de Existencia y Representación Legal	30%	SI	30			
		NO	0			
		N/A	30			
2. Fotocopia del RUT o documento de identidad.	60%	SI	60			
		NO	0			
3. Certificado de Experiencia o Competencias (Tarjeta Profesional o Licencia, brochure)	10%	SI	10			
		NO	0			
		N/A	10			
TOTAL PUNTAJE OBTENIDO	100%			0%	0%	0%

NOMBRE: _____ FIRMA: _____ CARGO: _____

OBSERVACIONES:

Ilustración 34.33 Formulario selección de proveedor. Fuente: Almeria us.

Diligenciamiento del Formulario - Selección de Proveedor empresa Almeria Us

	<h2 style="margin: 0;">SELECCIÓN Y EVALUACION DE PROVEEDORES</h2>
---	---

PROYECTO: ADQUISICION DE MATERIA PRIMA

PRODUCTO/SERVICIO: Telas, Hilos y Adornos

SELECCION PROVEEDORES

Fecha de Selección : 07 DE NOVIEMBRE DE 2020

CRITERIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO	MAXIMO PUNTAJE	ESCALAS DE CALIFICACIÓN		PROVEEDORES A EVALUAR		
				RETALTEX	LAFAYETTE	KILO-TELAS
1. Cumplimiento en las especificaciones (Aceptación del material producto ofrecido.)	30%	SI	30	0,3	0,3	0,3
		NO	0			
2. Respuesta a cotización (4 Dias Habiles)	10%	SI	10	0,1	0,1	0,1
		NO	0			
		N/A	10			
3. Precio de Cotizacion (Se le dara el mayor valor al menor precio cotizado) Ver precio comparativo de cotización	20%	SI	20	0	0	0,2
		NO	0			
4. Tiempo de entrega (Según necesidad)	20%	SI	20	0,2	0,2	0,2
		NO	0			
		N/A	20			
5. Forma de Pago Credito 30, 45 o 60 Dias contado	10%	≥ 60 d	10	0,05	0	0,1
		≥ 45 d	5			
		≤ 30	0			
6. Certificado de Calidad, Certificado Ambiental o Certificado De S&ST	10%	SI	10	0,1	0,1	0,1
		NO	0			
		N/A	10			
TOTAL PUNTAJE OBTENIDO	100%			75%	70%	100%

NOTA: CALIFICA COMO PROVEEDOR DE PRODUCTOS DE ALFA CO. SI SE OBTIENE UN PUNTAJE ≥ 70 PUNTOS

PROVEEDOR SELECCIONADO: KILO-TELAS

Fecha de Evaluación: 07 DE NOVIEMBRE DE 2020

EVALUACION	MAXIMO PUNTAJE	ESCALAS DE CALIFICACIÓN		PROVEEDORES A EVALUAR		
				RETALTEX	LAFAYETTE	KILO-TELAS
1. Certificado de Existencia y Representación Legal	30%	SI	30	0,3	0,3	0,3
		NO	0			
2. Fotocopia del RUT o documento de identidad.	60%	SI	60	0,6	0,6	0,6
		NO	0			
		N/A	30			
3. Certificado de Experiencia o Competencias (Tarjeta Profesional o Licencia, brochure)	10%	SI	10	0,1	0,1	0,1
		NO	0			
		N/A	10			
TOTAL PUNTAJE OBTENIDO	100%			100%	100%	100%

NOMBRE: _____ FIRMA: _____ CARGO: _____

OBSERVACIONES:
SE SELECCIONA AL PROVEEDOR DE KILO-TELAS DEBIDO A QUE CUENTA CON EL MEJOR PUNTAJE DE CALIFICACIÓN REFERENTE AL TIEMPO DE PAGO Y PRECIO DEL PRODUCTO

Ilustración 35.34 Diligenciamiento Formulario selección de proveedor. Fuente: Almeria us.

Formulario - Comparativo de cotizaciones empresa Almeria Us



	CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIÓN PARA SELECCIÓN DE PROVEEDORES							
PROYECTO:								
			PROPUESTA 1	PROPUESTA 2	PROPUESTA 3			
DESCRIPCION	UN.	CANT	VR. UNI.	VR. TOTAL	VR. UNI.	VR. TOTAL	VR. UNI.	VR. TOTAL
NOTAS:	Sub Total							
	Descuento							
	Sub Total							
	Iva							
	Total							
CONDICIONES DE LA OFERTA:								
FORMA DE PAGO:								
TIEMPO DE ENTREGA:								
Validez de la Oferta								
OBSERVACIONES ESPECIALES:								
Queda aprobada la propuesta No. _____								
APROBADA POR:								
NOMBRE:			ELABORO	FIRMA				

Ilustración 36.35 Comparativo de Cotizaciones. Fuente: Almería us.

Diligenciamiento del Formulario Comparativo de cotizaciones empresa Almería Us

	CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIÓN PARA SELECCIÓN DE PROVEEDORES
---	---

PROYECTO:

DESCRIPCION	UN.	CANT	PROPUESTA 1		PROPUESTA 2		PROPUESTA 3	
			DURMAN		PAVCO		POLYTEX	
			VR. UNI.	VR. TOTAL	VR. UNI.	VR. TOTAL	VR. UNI.	VR. TOTAL
Telas de Algodón, Lino y Loneta	m ²	1	\$ 7.800	\$ 7.800,00	\$ 7.950	\$ 7.950,00	\$ 6.300	\$ 6.300,00
Telas de Algodón, Lino y Loneta	m ²	1	\$ 12.500	\$ 12.500,00	\$ 12.520	\$ 12.520,00	\$ 11.400	\$ 11.400,00
Telas de Algodón, Lino y Loneta	m ²	1	\$ 15.400	\$ 15.400,00	\$ 15.430	\$ 15.430,00	\$ 14.350	\$ 14.350,00
Telas de Algodón, Lino y Loneta	m ²	1	\$ 18.950	\$ 18.950,00	\$ 18.900	\$ 18.900,00	\$ 17.300	\$ 17.300,00
Telas de Algodón, Lino y Loneta	m ²	1	\$ 24.550	\$ 24.550,00	\$ 24.500	\$ 24.500,00	\$ 23.200	\$ 23.200,00
NOTAS:	Sub Total			\$ 79.200,00		\$ 79.300,00		\$ 72.550,00
	Descuento			\$ -		\$ -		\$ -
	Sub Total			\$ 79.200,00		\$ 79.300,00		\$ 72.550,00
	Iva			\$ 15.048,00		\$ 15.067,00		\$ 13.784,50
	Total			\$ 94.248,00		\$ 94.367,00		\$ 86.334,50

CONDICIONES DE LA OFERTA:				
FORMA DE PAGO:		45 DÍAS	30 DÍAS	60 DÍAS
TIEMPO DE ENTREGA:		30 DÍAS	30 DÍAS	30 DÍAS
Validez de la Oferta		45 DÍAS	45 DÍAS	45 DÍAS

OBSERVACIONES ESPECIALES:

EL QUE MEJOR PRESENTA LA OFERTA EN PRECIO EN KILO-TELAS

EL QUE DA MAS PLAZO DE ENTREGA ES KILO-TELAS

Queda aprobada la propuesta No. SI

APROBADA POR:

NOMBRE: ELABORO FIRMA

Ilustración 37.36 Diligenciamiento Comparativo de Cotizaciones. Fuente: Almería us.

Formulario - Selección de proveedor de servicio transporte empresa Almería Us



SELECCIÓN Y EVALUACION DE PROVEEDORES DE SERVICIO

PROYECTO: ADQUISICION DE MEDIO DE TRANSPORTE

PRODUCTO/SERVICIO:

SELECCIÓN PROVEEDORES

Fecha de Selección : __

CRITERIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO	MAXIMO PUNTAJE	ESCALAS DE CALIFICACIÓN		PROVEEDORES DE TRANSPORTE A EVALUAR		
				CAMIONES Y VEHICULO	CAMION DIESEL	CAMION DE COLOMBIA
1. Cumplimiento en las especificaciones (Aceptación del material producto ofrecido.)	30%	SI	30			
		NO	0			
2. Respuesta a cotización (4 Dias Habiles)	10%	SI	10			
		NO	0			
		N/A	10			
3. Precio de Cotización (Se le dará el mayor valor al menor precio cotizado) Ver precio comparativo de cotización	20%	SI	20			
		NO	0			
4. Tiempo de entrega (Según necesidad)	20%	SI	20			
		NO	0			
		N/A	20			
5. Forma de Pago Credito 30, 45 o 60 Dias contado	10%	≥ 60 d	10			
		≥ 45 d	5			
		≤ 30	0			
6. Certificado de Calidad, Certificado Ambiental o Certificado De S&ST	10%	SI	10			
		NO	0			
		N/A	10			
TOTAL PUNTAJE OBTENIDO	100%			0%	0%	0%

NOTA: CALIFICA COMO PROVEEDOR DE PRODUCTOS DE ALFA CO. SI SE OBTIENE UN PUNTAJE ≥ 70 PUNTOS

PROVEEDOR SELECCIONADO: _____

Fecha de Evaluación: __

EVALUACION	MAXIMO PUNTAJE	ESCALAS DE CALIFICACIÓN		PROVEEDORES A EVALUAR		
				CAMIONES Y VEHICULO	CAMION DIESEL	CAMION DE COLOMBIA
1. Certificado de Existencia y Representación Legal	30%	SI	30			
		NO	0			
		N/A	30			
2. Fotocopia del RUT o documento de identidad.	60%	SI	60			
		NO	0			
3. Certificado de Experiencia o Competencias (Tarjeta Profesional o Licencia, brochure)	10%	SI	10			
		NO	0			
		N/A	10			
TOTAL PUNTAJE OBTENIDO	100%			0%	0%	0%

NOMBRE: _____ FIRMA: _____ CARGO: _____

OBSERVACIONES:

Ilustración 38.37 Selección proveedores transporte. Fuente: Almeria us.

Diligenciamiento del Formulario Selección de proveedor de servicio transporte empresa

Almeria Us



CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIÓN PARA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

PROYECTO:								
DESCRIPCION	UN.	CANT	PROPUESTA 1		PROPUESTA 2		PROPUESTA 3	
			CAMIONES Y VEHICULOS S.A.S		CAMION DIESEL S.A.S		CAMION DE COLOMBIA	
			VR. UNI.	VR. TOTAL	VR. UNI.	VR. TOTAL	VR. UNI.	VR. TOTAL
TRANSPORTE DE BOGOTA NEIVA	ton	34	2,036.000	\$ 2.036.000,00	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000,00	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000,00
TRANSPORTE DE BOGOTA A IBAGUE	ton	34	\$ 986.000	\$ 986.000,00	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000,00	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000,00
TRANSPORTE DE BOGOTA A VILLAVICENCIO	km	34	\$ 680.000	\$ 680.000,00	\$ 720.000	\$ 720.000,00	\$ 830.000	\$ 830.000,00
TRANSPORTE DE BOGOTA A MEDELIIN	km	34	2,040.000	\$ 2.040.000,00	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000,00	\$ 2.150.000	\$ 2.150.000,00
NOTAS:	Sub Total			\$ 5.742.000,00		\$ 6.370.000,00		\$ 6.730.000,00
	Descuento			\$ -		\$ -		\$ -
	Sub Total			\$ 5.742.000,00		\$ 6.370.000,00		\$ 6.730.000,00
	Iva			\$ 1.090.980,00		\$ 1.210.300,00		\$ 1.278.700,00
	Total			\$ 6.832.980,00		\$ 7.580.300,00		\$ 8.008.700,00
CONDICIONES DE LA OFERTA:								
FORMA DE PAGO:			60 días		45 días		30 días	
TIEMPO DE ENTREGA:			3 días		3 días		3 días	
Validez de la Oferta			35 días		35 días		35 días	
OBSERVACIONES ESPECIALES:								
EL QUE MEJOR PRESENTA LA OFERTA EN PRECIO es CAMIONES Y VEHICULOS S.A.S								
EL QUE MEJOR PRESENTA LA OFERTA EN PRECIO es CAMIONES Y VEHICULOS S.A.S								
Queda aprobada la propuesta No. <u>SI</u>								
APROBADA POR:								
NOMBRE:			ELABORO			FIRMA		

Ilustración 39.38 Diligenciamiento Selección proveedores transporte. Fuente: Almeria us.

11. Procesos Logísticos de Distribución

En la actualidad las organizaciones están en constante crecimiento y desarrollo lo cual las hace priorizar en estrategias que las hagan más fuertes e innovadoras, esto debido a la gran competitividad que existe en un mercado que cada día se vuelve más exigente e innovador, las estrategias implementadas siempre van encaminadas a la satisfacción de sus clientes, que se constituyen en su razón de ser y que por medio de esta satisfacción la empresa pueda posesionarse en el mercado y permanecer vigente, estas estrategias tienen factores determinantes para poder lograr sus objetivos y metas, entre estos factores uno de los más importantes es recurso humano cualificado mediante la implementación de diversos procesos de gestión empresarial.

En este orden de ideas se hace necesario que la empresa almeria Us. Implemente este tipo de estrategias (El Supply Chain Management) que le permitan mejorar sus procesos en cuanto a comunicación, aprovisionamiento, diseño, fabricación, inventario, distribución y comercialización de su red de valor en ambientes dinámicos, (producción y distribución de los bienes y servicios de las empresas), todo esto hará más productiva la cadena de abastecimiento en nuestra tienda de ropa, de forma articuladora desde los flujos de entradas y salidas del proceso productivo obteniendo ventajas competitivas por la eficacia y optimización de los procesos y recursos optimizando todos los recursos desde los proveedores, hasta su llegada al cliente final, donde la estrategias de aprovisionamiento e identificación de los beneficios al implementar estrategias de planeación de los recursos de distribución (DRP) y sistema de gestión de transporte (TMS) son un gran paso para lograr que la tienda cumpla con todos sus metas y logre satisfacer a todos sus clientes.

11.1. El DRP

11.1.1. Conceptualización

La DRP en la actualidad es una herramienta fundamental en cualquier organización ya que esta permite la planificación los Requisitos de Distribución en el controlar de inventario en los centros de distribución (CD), facilitando la toma de decisiones a corto plazo (reabastecimiento dentro de intervalos de tiempo en los almacenes de las sucursales sumados por periodo), requerimientos basados en la diferencia entre la demanda de los clientes y el inventario disponible o el de productos en tránsito, esto reflejado de forma positiva en el incremento de las ventas y el posicionamiento de las prendas de vestir en el mercado, como también optimiza el desplazamiento y de los distintos medios de transporte TMS (Sistema de Gestión de Transporte) como un sistema de logística o de cadena de suministro que automatiza el programa de gestión de transporte de una empresa u organización.

La planificación de requisitos de distribución (DRP) es el proceso en el que las mercancías se entregan de una manera más eficiente. Estos incluyen considerar los aspectos del establecimiento de un bien, la cantidad del bien y la ubicación directa a la que se necesita llegar en un momento dado. La planificación de los requisitos de distribución beneficiará a la operación en su conjunto a través del aumento de la eficiencia a través de los siguientes beneficios:

- Toma de decisiones más rápida
- Utilización de la previsión de la demanda
- Precisión de inicio de planificación
- Costo: conciencia

- Mejora del servicio al cliente
- Método de empujar o tirar (PLANETTOGETHER, 2018)

11.1.2. Aspectos fundamentales de un DRP – Mapa conceptual

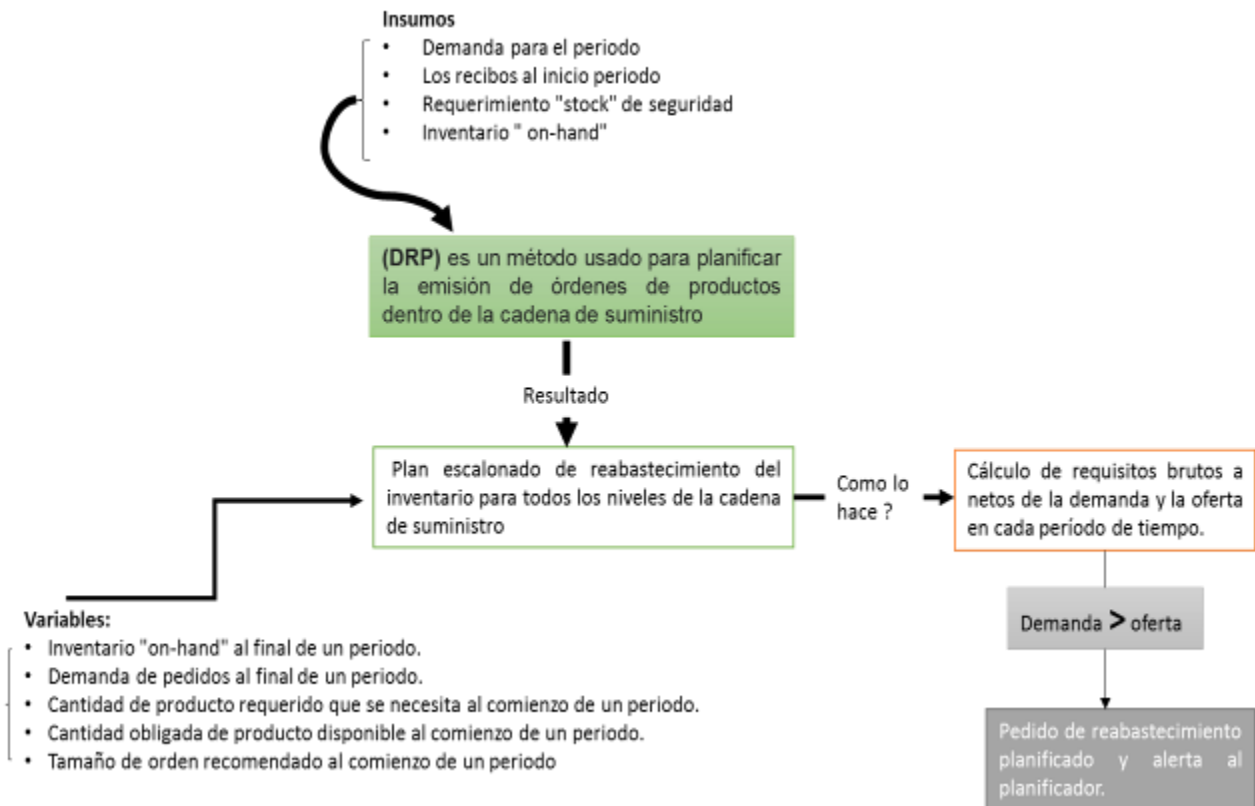


Ilustración 40. Aspectos fundamentales DRP – Mapa conceptual. Fuente: elaboración propia.

11.1.3. Ventajas y desventajas de la implementación del DRP en la empresa Almeria us

TABLA 8 - VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL DRP EN LA EMPRESA

ALMERIA US

VENTAJAS	DESVENTAJAS
El inventario terminado es enviado a los almacenes de distribución y estos a los clientes, la cadena es corta	Los requerimientos deben ser precisos no se permite errores
Coordina las llegadas para cumplir con las necesidades de los clientes.	No se debe mantener inventario excesivo
Mínima existencia de seguridad	Las prendas deben ser uniformes
Reprograma los niveles de inventario entre todos los niveles	Reprogramación frecuente
Determina los pedidos planeados para cumplir con lo que se necesita	Incertidumbre en el transporte

Fuente: Elaboración Propia

11.2. El TMS

11.2.1. Conceptualización

Procesos Logísticos de Distribución

Es el proceso mediante el cual se hace llegar los productos o servicios finales a manos del cliente final. A través de la logística de distribución, por tanto, se consigue que el cliente final obtenga ese producto o servicio que desea en el lugar, la forma, el tiempo y la cantidad deseada, se considera una habilidad para coordinar recursos físicos que permitan a los industriales y

comercializadores, ubicar productos en los mercados dentro de un sistema de suministro (Nuño Patricia, 2018).

11.2.2. Aspectos fundamentales de un TMS

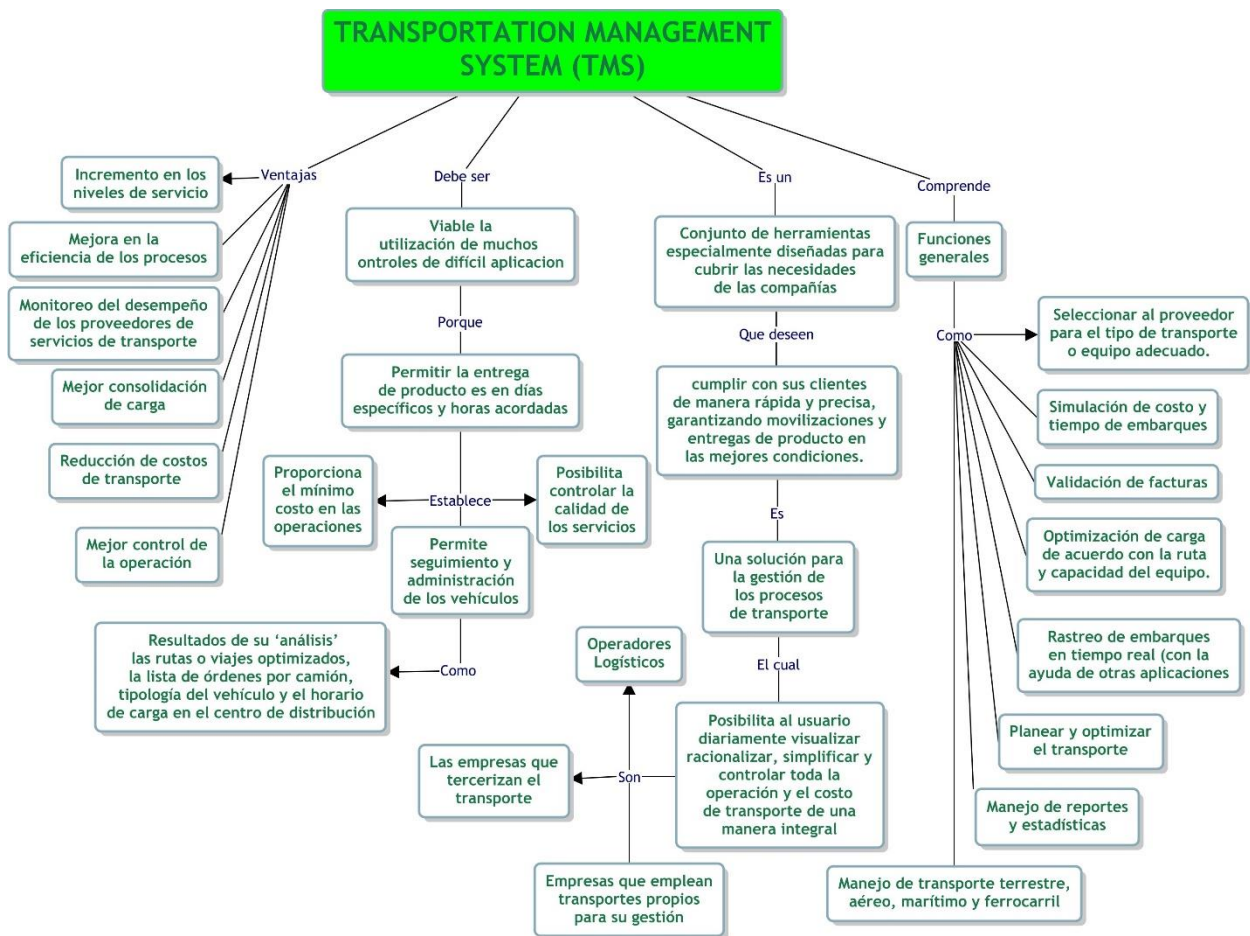


Ilustración 39. Mapa conceptual “TMS” (Transportation Management System). Elaboración : propia.

11.3. Identificación de la estrategia de distribución en la empresa Almeria us

11.3.1. Conceptualización de los modos y medios de transporte

Estrategia de aprovisionamiento tienda de ropa Almería Us.

Almería Us. establece un seguimiento y control en el suministro según los procesos establecidos y desarrollados a través de las líneas de producción en sus prendas de vestir y accesorios para caballero este proceso de abastecimiento está articulado desde el control del inventario de materiales e insumos, la , calidad y asignación de proveedores, ingresos proyección de la demanda y salidas de productos terminados; enfocando estos recursos a una buena toma de decisiones y estrategias que aseguren de forma correcta y eficaz el aprovisionamiento de las materias primas en la organización.

Almería Us cuenta con un sistema de aprovisionamiento y estrategias enfocadas en:

- Tiempos definidos para los aprovisionamientos de materias primas e insumos.
- Agrupación de productos o familias de productos requeridos para manufactura.
- Provisiones estándar en tiempos específicos de producción según las líneas de producción en sus prendas de vestir y accesorios para caballero.
- Planificación de porcentajes de rentabilidad de productos (demandas, órdenes de pedido).
- Definición de volúmenes máximos y mínimos de los suministros requeridos por la manufactura, especificando los tiempos definidos para el abastecimiento.
- Selección correcta de los proveedores teniendo en cuenta plazos de entrega de los productos, costes (precios) y calidad de los materiales.

- Organización planificada de almacenamiento para disposición de materias primas.
- Realizar controles de aprovisionamiento por medios sistemas de gestión de inventarios con fines de regular la demanda de los clientes (pedidos).
- Sistemas de información global en la empresa para mejorar la toma de decisiones, negociaciones, estudio de compras y comercialización de productos.

Estrategia de Distribución de Almería Us.

La estrategia de distribución consiste en la toma de decisiones sobre los canales, sistemas y tipos de distribución que se utilizará para llegar al mayor número de clientes posibles, con sus productos terminados con la posibilidad de una mayor cobertura a las demandas de forma eficiente, mediante estrategias de distribución y/o logística que le permita a nuestra empresa cumplir con sus metas, la empresa en su desarrollo estratégico de distribución efectúa un estudio, análisis y seguimiento de la demanda ingresada a la tienda de ropa, estas solicitudes a través de las órdenes de producción, despacho y distribución están coordinadas y planeadas tomando en cuenta la localización y los diferentes tiempos de entrega de las prendas terminadas para ser comercializadas y distribuidas en los distintos departamentos de nuestro territorio nacional colombiano.

11.3.2. Modos y medios de transporte utilizados por la empresa Almeria us en sus procesos de aprovisionamiento de materias primas y distribución de su producto terminado.

La empresa Almeria Us, implementó como estrategia centros de distribución en las ciudades principales como Neiva, Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, cada una con flota de

transporte propia, la cual tiene como fin distribuir productos nuevos tres veces por semana en los distintos puntos de venta. Adicionalmente tiene la capacidad de entrega de pedidos a cualquier parte del territorio nacional en un tiempo determinado de 48 horas, haciendo de la logística su mayor aliado al momento de la entrega; la empresa Almeria Us maneja 9 centros logísticos a nivel nacional, entre ellos encontramos:

- Diagonal edificio los espejos-Neiva
- Floresta sur – Bogotá
- Barrancas – Bogotá
- Santa Mónica – Cali
- El limonar – Cali
- El poblado – Medellín
- Belen – Medellín
- Metropolitana – Barranquilla
- Sur occidente – Barranquilla

Se implementó el uso de bicicletas para el transporte interno de mercancías, así como la reutilización de cajas de cartón y ganchos en madera, esto con el fin de hacer este sistema sostenible, el centro de distribución de Almeria Us, se encuentra ubicado en la localidad de Usaqué, desde allí se distribuye los pedidos a más de 100 tiendas que se tienen a nivel nacional. Se hace rotación en la distribución de los pedidos para no tener la misma ropa en los puntos de venta.

La empresa Almeria Us, tiene la fábrica y el centro de distribución ubicados en la misma bodega, con el fin de acortar tiempos y mantener la calidad.

11.4. Conveniencia de la utilización de servicios de embarque directo en la empresa Almeria us.

La empresa Almeria Us si debe animar a sus clientes a utilizar los servicios de embarque directo, ya que esto significaría una reducción en tiempos, logrando satisfacer las necesidades del cliente y mejorando el servicio. Considero que la empresa debería animar a sus clientes a utilizar el servicio de embarque directo, porque es un servicio sin intermediario y fácil de coordinar ya que consiste en la carga de las mercaderías directamente sobre los medios de transporte que han de retirarlas del recinto aduanero, sin introducirlas en los depósitos aduaneros fiscales o particulares habilitados al efecto.

El animar a los clientes utilizar servicios de embarque directo, Esto dependerá de los costos de almacenamiento que tenga el cliente, si son demasiado altos al animarse a hacerlo podría eliminar los costos de almacenamiento y mantenimiento de inventarios. También podrá ampliar su carta de productos que pueden ser muy variados.

11.5. Viabilidad de la implementación de la estrategia de Cross Docking en la empresa Almeria us

Teniendo en cuenta que el Cross-Docking Este sistema de distribución de mercancía el cual está libre de almacenamiento, stock, bodegas y operaciones de picking, agilizando los procesos de consolidación de productor hacia los puntos de venta. Sin embargo, la rapidez que adquieren las actividades de empaque, desempaques y armado exige compromiso y trabajo en

conjunto por parte de todas las áreas de la organización, por esta razón se considera que no es una estrategia muy viable para la distribución de prendas porque, hay poca funcionalidad cuando es necesario desacoplar las diferentes operaciones del flujo o cuando son estacionales.

Si alguno de los agentes directos o indirectos que actúan en la operación incumple, el proceso se puede ver detenido.

El mayor riesgo es que se rompa la sincronización en algún punto de la cadena de abastecimiento. Si se rompe el flujo de materiales y se acumula producto, se generaría un cuello de botella.

Si no cuenta con una supervisión o evaluación adecuada pueden presentarse errores graves.

Si se falla en la selección para la distribución, el producto terminará en un punto muy distante al que debía llegar; esto se traduce en inoperancia, sobrecostos y puede ser la razón de la pérdida de un cliente, entre otros efectos. El Cross Docking es una estrategia logística viable para la distribución de prendas de vestir porque minimiza los tiempos de almacenaje y manejo del producto, garantizando la buena calidad de la mercancía.

11.6. Determinación de la estrategia adecuada para los negocios de la empresa Almeria us.

Consideramos que la estrategia de distribución de Almeria Us es la más acorde, ya que tiene una distribución directa en la cual la empresa se encarga de producir y distribuir su mercancía directamente en las tiendas, de esta manera sus clientes siempre contarán con productos nuevos e innovadores cada semana.

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

Actualmente la empresa Almeria Us, se ve beneficiada con estos cambios con la ayuda de las tecnologías de la información, por medio de las cuales se ve un aumento significativo en sus ventas a un solo clic de distancia, debido a que se disminuye el tiempo de compra y entrega del producto.

La distribución es una variable imprescindible para la venta de productos y en algunos casos, el coste de la distribución puede tener una gran influencia en el precio final de los productos. Por otro lado, implica decisiones estratégicas, que obligan a mantener relaciones contractuales con otras empresas y cuya modificación a corto plazo son ciertamente difíciles, ya que, los acuerdos de distribución generalmente tienen un horizonte temporal de un año o de un periodo superior. Además, es una variable de difícil control, debido a que muchas empresas tienen muchas dificultades para distribuir sus productos y tienen la necesidad de utilizar la ayuda de otros miembros. Por eso en ocasiones, participan diferentes eslabones en la cadena de distribución y en estos casos, cuando entra en juego un elevado número de intermediarios u organizaciones independientes de fabricante, supone para las empresas un riesgo en el control del canal. Por último, la distribución es una variable interrelacionada con los demás componentes del marketing.

12. Mega Tendencias en Supply Chain Management y Logística

Supply Chain Management está constantemente evolucionando, buscando nuevas formas de mejorar procesos, de enfrentarse a los nuevos retos que día a día trae la evolución de las industrias y mercados, la globalización nos propone un entorno cambiante al cual debemos adaptarnos.

Mediante este trabajo y la lectura de tres artículos relacionados se identificarán las nuevas megatendencias que se encuentran actualmente, evaluando sus características y cuáles podría ser aplicadas en empresas colombianas, de igual manera se hará una revisión de los factores críticos que intervienen en el éxito de su aplicación.

Finalmente se hará una evaluación en la empresa ALmeria us, sobre las megatendencias que serían de gran apoyo a su operación.

12.1. Conceptualización

La gestión del cambio es una parte integral de la gestión de las cadenas de suministro, pero el ritmo del cambio ahora es tan rápido que es difícil decidir dónde enfocar los recursos de gestión de la empresa, la tienda de ropa Almeria Us, tiene como objetivo identificar y priorizar los cambios que darán forma a las futuras cadenas de suministro. Muerza, 2020.

En este sentido debe hacer mucho énfasis en la identificación de los gustos, modas, necesidades e inclinaciones que tienen los clientes y todas las personas que requieran una prenda de vestir para caballero, mediante la generación de estrategias para darle solución a estas necesidades de los clientes, la tienda de ropa debe implementar estrategias y actividades implementando actividades globales para cada uno de las tendencias que se requieren, esta aceptación de temas, propósitos, objetivos, productos de diversos ámbitos; los valores y los hábitos de consumo, cuyo impacto es global y de largo plazo para poder cumplir con sus metas y asegurar así su posicionamiento y existencia de forma permanente en los mercados.

12.2. Aspectos fundamentales de las Megatendencias en Supply Chain Management y Logística

Las organizaciones mundiales están en cambio, implementación e innovación de servicios, productos, elementos de consumo y necesidades de los clientes, es por esto por lo que la globalización comercial es un conjunto de integraciones empresariales para dar solución a estas nuevas tendencias que los clientes requieren, se presentan una variedad de megatendencias

en el mundo con fines de reconocer la importancia y uso de las tendencias emergentes en la globalización de las organizaciones (Trujillo y Guzmán, 2007).

Big Data:

Es conjuntos de datos o combinaciones de conjuntos de datos cuyo tamaño (volumen), complejidad (variabilidad) y velocidad de crecimiento (velocidad) dificultan su captura, gestión, procesamiento o análisis mediante tecnologías y herramientas convencionales, tales como bases de datos relacionales y estadísticas convencionales o paquetes de visualización, dentro del tiempo necesario para que sean útiles.

Esta mega tendencia se puede utilizar en la tienda de ropa ya que la Cantidad voluminosa de datos estructurados, permitirá recopilar los datos que se generan durante la cadena de suministros, esta información nos permitirá detectar tendencias, comportamiento de los clientes o errores en las operaciones para introducir soluciones a los procesos e identificar nuevos negocios en un futuro (powerdata , 2020).

I o T La Utilidad Instalada:

Esta técnica aplicada a la tienda de ropa permitirá maximizar los rendimientos posible que se puede obtener en el desempeño de un recurso, en cuanto a los productos, materiales y todas las cosas afines a la manufactura que contenga la cadena de abastecimiento (Supply Chain), indican en tiempo real donde se encuentran (lugar), la calidad de los productos, desperfectos, obsolescencias (caducidades).

Omnichanel Logistcs.(Logística omnicanal.):

Esta estrategia le permitirá a la tienda de ropa la Integración de todos los canales existentes en un mercado y la capacidad para comunicar, vender y fidelizar a sus clientes, el consumidor requiere ser atendido tanto en los canales de venta sino también en los lugares donde se establece el comercio de los productos. (ACACIA, 2019)

Robótica:

A nivel mundial se han implementado en las grandes empresas la automatización en sus procesos ya que esto optimiza la producción y genera un cambio innovador en estas, este tipo de integración de ciencias de ingeniería electrónica, eléctrica, electrónica, mecánica para diseñar y construir robots y aparatos que realicen trabajos en las industrias, sustituyen la mano de obra en las empresas, como ejemplo se destaca el embalaje y transporte de mercancías y la introducción de maquinaria en la fabricación de tejidos y prendas, aunque disminuye costos de producción también puede generar una disminución de personal en las empresas, en nuestra tienda de ropa se podría implementar en varios de los procesos en especial en el de corte, esto optimizaría la producción sin dejar de lado a los trabajadores. MARTÍNEZ, 2018

Inteligencia Artificial IA:

La revolución tecnológica se está tomando el mundo de la moda y no se va a ir a ningún lado. El uso de la IA en este campo está dinamizando uno de los mercados más grandes a nivel global. Esta industria se encuentra valorada en cerca de 3 billones de dólares y es aproximadamente el 2% del PIB mundial, además, se proyecta que las ventas anuales globales se incrementan entre un 3,5% y un 4,5% según el McKinsey Global Fashion Index.

Este tipo de tendencia sería muy útil para la tienda de ropa ya que puede Planificar ágilmente la anticipación de productos en la gestión y planificación de las plataformas, rutas y personal para que sean más eficientes y productivos.

Otras Megatendencias en el Mundo:

También existen otras megatendencias a nivel mundial que muestran una gran variedad de oportunidades y cambios en periodos de tiempo determinados según la demanda y el comportamiento de los clientes con referencia a los productos ofertados por la empresas, supliendo las diferentes necesidades de los mercados, entre ellas tenemos:

- Ciudades Ecológicas.
- Nueva Demanda de Productos.
- Ecosistema de Negocios.
- Reciclaje y Reutilización.

Mapa conceptual

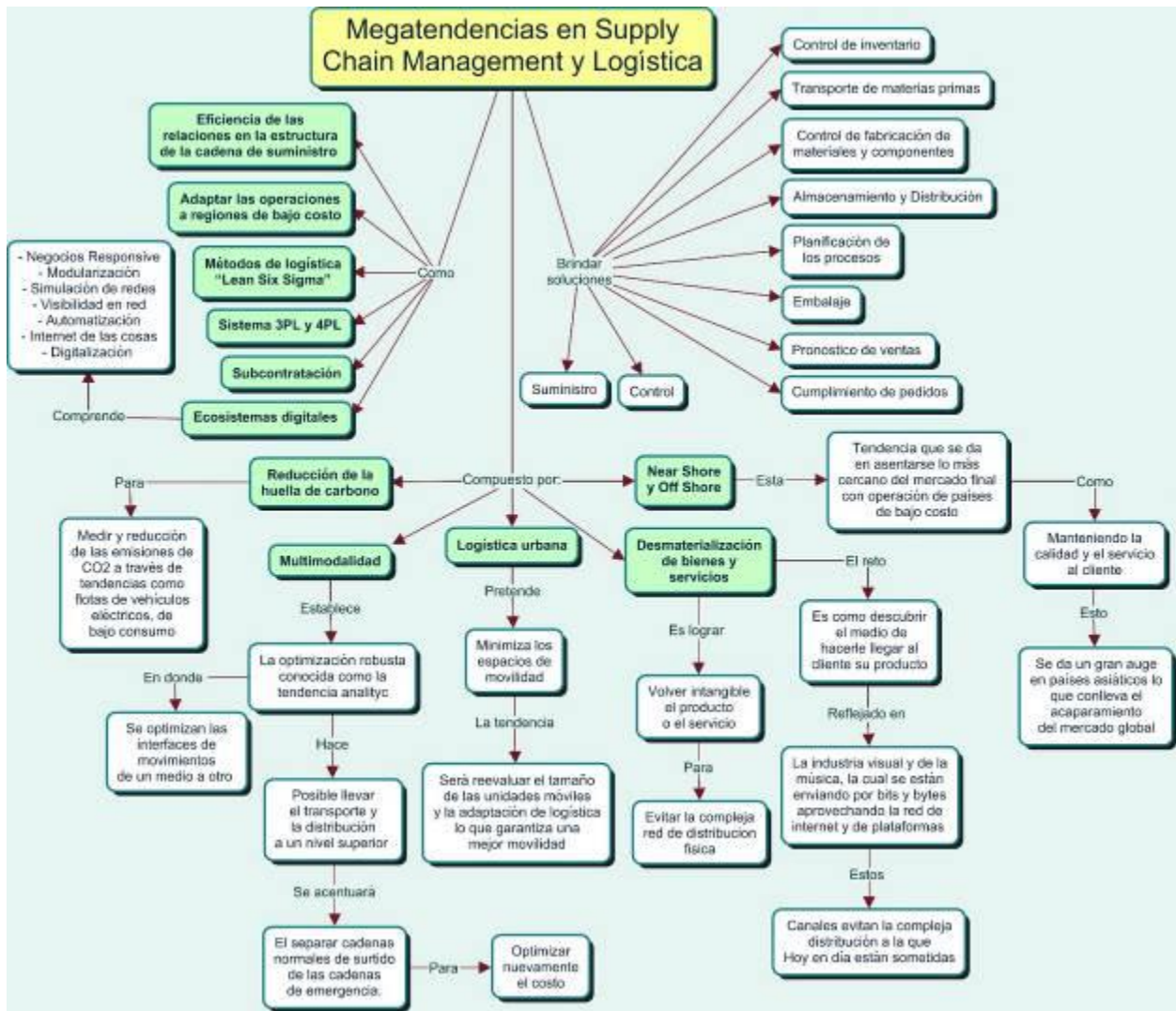


Ilustración 42.40 Mapa conceptual Megatendencias en Supply Chain Management y Logística.

Fuente: elaboración propia.

12.3. Factores críticos de éxito que dificultan la implementación de esas megatendencias, en las empresas colombianas y en la empresa Almeria us.

La inmutable solicitud de conocimiento, la incremento en la formación de nuevos productos y procesos, la misma reinvencción del sentido de la competitividad, los diferentes

cambios en tecnología y la globalización son tendencias que hoy por hoy han caracterizado un cambio relevante en la forma de llevar a cabo convenios lucrativos de colaboración mutua con la intención de conseguir un bien común.

La logística y la cadena de suministros han logrado un valor trascendental frente al progreso económico de las naciones debido al valioso valor agregado que constituye en la misión firme y eficaz de la cadena de abastecimiento. Su progreso a través de los tiempos ha sido reveladora al punto de ser considerada un instrumento predominante para que una organización pueda ser clasificada como una empresa del primer mundo

Del mismo modo se puede establecer que estas Megatendencias han contribuido a un factor trascendental, ya que han permitido la automatización de los procesos productivos de las empresas para minimizar tiempo y costos, sin bajar sus estándares de calidad, logren prevenir faltas que se conviertan en desventajas para la organización.

Es por ello que hay que tener muy claro cuáles son las falencias o fallas que dificultan la implementación de este tipo de Megatendencia en una organización, es por ello que se enumerar algunas falencias:

Capacidad de gestión del cambio:

La gestión del cambio implica que la empresa consiga desplegar un proceso que implique el cambio encaminado a la estudio de las propensiones que se piensa efectuar. Estas permutas en momentos crean obstinación y resistencia en el talento humano de una empresa y es allí donde la

administración con excelentes líderes, deben encaminar sus energías en exponer las ventajas que implican el cambio tanto para la organización como las del capital intelectual.

Capacidad y crecimiento económico:

La capacidad económica permite a la compañía poder realizar aplicaciones que le permita estar en constante innovación, invirtiendo en recursos tecnológicos e intelectuales. Esta capacidad económica le garantiza que la consumación se pueda efectuar en la medida en que se certifique que la empresa está en la capacidad de realizar este tipo de inversión para la mejora de sus procesos productivos

Articulación con proveedores y clientes:

Una de las grandes falencias de las empresas en nuestro país en la poca articulación de los proveedores y clientes, es así que se debe invertir en establecer relaciones que accedan una maniobra óptima y eficiente.

Competitividad y políticas públicas:

Para la ejecución de las megatendencias es obligatorio contar con un ambiente externo (políticas públicas estables) que ofrezca garantías de ejercicio para la empresa, puesto que cualquier cambio puede afectar elocuentemente la operación de las empresas y esto puede rebosar en una ejecución malograda, desestabilización e impactos de orden económico y fiscal.

La implementación de las megatendencias en las empresas Colombianas, impactan de manera directa e indirecta a las personas, debido al alcance que trae consigo esta

implementación, por lo general esta aplicación se lleva a cabo en países desarrollados por su capacidad económica, mientras que en Colombia se ve constantemente la brecha de la desigualdad, hoy en día las empresas atraviesan por una economía fluctuante, es por ello que muchas de las empresas prefieren quedarse como están y no avanzar, otras empresas no hacen esta transición por falta de conocimiento y de contactos que les aporte en los procesos de Supply Chain Management y logística dentro de las empresas colombianas, para alcanzar un mejor rendimiento de sus activos.

A Colombia le falta bastante para llegar a una implementación de megatendencias, debido a que la logística urbana del país afecta directamente e indirectamente a las empresas, por ejemplo: vehículos de reparto y recolección eléctricos, implementación de inteligencia artificial, carros con GPS para control de combustible; en Colombia la conectividad es nula, debido a falta de recursos, es por ello que muchas de los pueblos o veredas del país no cuentan ni siquiera con los servicios esenciales como es el de gas, agua, luz y mucho menos el de internet. Muchas de las empresas en Colombia han implementado maquinas las cuales acortan el tiempo de producción de muchos de sus procesos, generando esto un desempleo masivo en Colombia, debido a que los procesos se llevan a cabo de manera estandarizada y sin generarle un mayor costo como seguridad social, vacaciones y demás prestaciones sociales en las que incurre tener a una persona laborando dentro de la organización.

Estas tecnologías por lo general son traídas del extranjero, lo que las hace costosas, fuera de eso se debe de contar con personal calificado, que conozca el funcionamiento del nuevo sistema a implementar, lo que lo hace poco sostenible económicamente dentro de la empresa.

Las nuevas tecnologías han cambiado considerablemente al mundo, puesto que se han vuelto indispensables para las ventas, haciendo los productos más innovadores y accesibles al público, hoy en día en Colombia es muy común ver personas desempleadas que por medio de plataformas tecnológicas se las ingenian para solventar las necesidades de su hogar; esto ha provocado que el transporte público se vuelva informal, generando menores ingresos en medios de transporte públicos legalmente constituidos ante el ministerio de transporte. Hoy por hoy son muy contadas las empresas que siguen llevando sus procesos de manera manual sin contar con sistemas avanzados.

Conclusiones

En la actualidad la logística es un pilar fundamental en cualquier empresa ya que de ella depende el buen funcionamiento de todos sus procesos, asegurando así un éxito total y su permanencia en el mercado, estos procesos que se inician al interior de cualquier organización, deben estar en constante evolución y actualización ya que los mercados se vuelven cambiantes y exigentes según los nuevos modelos tecnológicos, industriales, donde la capacidad de adaptabilidad marca la diferencia entre las diferentes organizaciones. Por todo lo anterior se logró identificar con la realización de este trabajo la importancia de conocer la importancia de la logística al interior de la empresa Almería Us, y sus redes de valor, donde se pudo plantear un ejercicio estratégico aplicado a la tienda de ropa, con el fin de identificar las debilidades y convertirlas en oportunidades adaptándolas a las estrategias en Supply Chain Management, estas estrategias lograron realizar un seguimiento a los diferentes procesos desde la consecución de las materias primas, la fabricación, transformación final hasta la distribución de las prendas a los clientes finales, con la garantía de un buen servicio, con productos de calidad, innovadores y cumpliendo con las entregas establecidas y con un menor costo tanto para la tienda de ropa como para el consumidor final.

Se cumplen los objetivos generales del curso Supply Chain Management y Logística, un tema importantísimo que mueve gran parte de las industrias y el mundo actual, y para la vida profesional de los participantes del curso, se recorrió toda la temática propuesta, seleccionando

de una empresa se hicieron los análisis sobre esta, iniciando con la configuración de la red estructural en la cadena de suministros, pasando por la identificación de flujos, espacios de almacenamiento, suministro, aprovisionamiento, entre otros. Finalmente mejorando todos los procesos involucrados en la cadena de suministro y logística de la empresa Almeria us, quedando plasmado en el presente trabajo, con el que se espera que esta empresa al igual que muchas en Colombia sean competitivas a nivel mundial, mejoren la calidad de sus procesos y productos, sin duda alguna se brindó una herramienta excepcional que se podrá aplicar a lo largo de la ejecución de la carrera de cada estudiante. El presente trabajo se aplicó al tema logístico Supply Chain de la empresa Almeria Us – Neiva, lo cual cuenta con la fabricación de camisas para hombres con una alta confección en el mercado de Neiva y con los detalles más destacados en diseño, gracias a todo este proceso que se tubo se comprende que la logística es muy importante en una empresa y estar siempre a la vanguardia del mismo para que la empresa tenga una buena productividad como competencia para las otras que están en la misma gama.

Este trabajo muestra la importancia en las empresa de la ingeniería aplicada a procesos para organizar importantes implementaciones de logística para que tenga una mejor producción y este en los mercados más conocidos del mismo, se puede decir que la logística que se implemento es casi perfecta; gracias a este trabajo se comprende que esta herramienta es muy eficaz en cualquier empresa que quiere salir adelante y ser competente en el mercado, impulsando a la empresa y mantener unos mejores estándares tanto de excelente calidad y de precios.

Dentro de los diferentes procesos que se aplicaron con la integración de las estrategias en Supply Chain Management, se logró plantear también los modelo SCOR permitiendo la realización de estrategias para lograr percibir de forma global de toda la CS en cada uno de sus procesos brindando muy buenas oportunidades para la tienda de ropa, priorizando y midiendo los proyectos a realizar y logrando la consecución de los objetivos propuestos en cuanto a rendimiento y competitividad. En este orden de ideas la realización del DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGÍSTICA, brindó herramientas concretas las cuales se utilizaron y aplicaron a la tienda de ropa almeria Us, este ejercicio se realizó de forma práctica y se logró identificar conceptos que se aplicaron a la empresa, donde uno de los más importantes fue la cadena de suministro que permitió la sincronización correcta todas las operaciones necesarias en la producción y distribución de las prendas de vestir la que favoreció de forma ordenada el flujo constante de las prendas terminadas y almacenadas ofreciendo una rotación constante evitando retrasos en las entregas y manteniendo prendas suficientes para cubrir la demanda, cabe decir que la buena realización de todas las tareas propuestas para la resolución del estudio de caso propuesto para la tienda de ropa logro maximizar los procesos, la reducción de costos, sin descuidar la calidad e innovación de la prendas ofreciendo productos de calidad con buenos precios y en las fechas estipuladas para sus entregas, logrando posesionar esta tienda como una de las mejores de Colombia y con una proyección a la apertura de nuevos nichos de mercados a nivel internacional.

El desarrollo tecnológico, las necesidades del mercado cambiante y las transmisiones oportunas son cada más aceleradas e ineludibles por parte de los distintos partes interesadas, transfiriendo consigo la necesidad de efectuar habilidades innovadoras, eficaces y específicas que admitan responder a la inquebrantable dinámica de las actividades comerciales y el pertinente abastecimiento de los bienes y/o servicios; por tal motivo la gestión de la cadena de suministro y la logística son esenciales en el progreso institucional y empresarial como un instrumento optimo y prometedor que consiente certificar la continuación del ejercicio mediante el bienestar de los distintos clientes y el posicionamiento del producto y/o servicio.

A lo largo de la vida empresarial el suministro, los proveedores son fundamentales como punto transcendental del proceso, porque aquí se favorece al ejercicio conveniente del sistema y por tal motivo realizar la transmisión oportuna de los bienes y servicios. Para el desarrollo de este diplomado y por ende cada una de sus fases, se gestionó la consumación de la cada de suministros en cada grilletes estratégico de la compañía Almeria Us - Neiva., mediante la percepción y la retención del conocimiento se logró nivelar y determinas las distintas fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades de Almeria Us; la disposición de la red estructural y los métodos que se envuelven en la institución; el estudio del enfoque Global Supply Chain Fórum GSCF; la adaptación del método SCOR y sus representaciones desde un enfoque estratégico; la realización de los diagrama del flujo tanto de la información, el producto y el dinero permitieron examinar la conducta referente a los pensamientos internos y externos, principales en la toma de decisiones; la reorganización de los procesos, la administración de inventarios, la mejora en la distribución de la planta; el sistemas de aprovisionamiento; elección, valoración y reevaluación

de proveedores; la implementación los DRP y TMS; y las megatendencias en Supply Chain Management y logística; todas estas van encaminadas a mejorar y utilizar las prerrogativas competitivas que acceden efectuar una educada misión en cada una de las actividades, técnicas y sistemas envueltos en la cadena de suministros.

Las instituciones deben instituir disyuntivas de mejora continua que aprueben seguir existiendo competitivamente en las actividades comerciales y el estudio de los diferentes técnicas que interceden en la cadena de suministros permitirá desarrollar una estrategia corporativa en conjunto y que iría en caminado a cumplir las metas de calidad y servicio. Es significativo y muy relevante para las empresas identificar los instrumentos que existen para el manejo y selección de proveedores según las obligaciones y requerimientos de la compañía, es así que debemos identificar cual son las herramientas y dispositivos más adecuados para llevar a cabo esta tarea, ya que para cualquier institución es importante el incremento y progreso continuo en todos sus procesos productivos. La planificación de las estrategias que serán aplicadas a la cadena de valor de las compañías ha llevado a las mismas a llevar a cabo el diseño de una red estructural que integre los aspectos más importantes necesarios para poder llevar a cabo sus actividades productivas.

Bibliografía

Acacia, 2019, Estrategia Logística Omnicanal - Acacia Technologies recuperado de www.acaciatec.com › [estrategia-logística-omnicanal](#)

Burda, A. (2015). Challenges and strategic trends in modern logistics and supply chain management: Acces la success. Calitatea, 16, 60-64. Recuperado de shorturl.at/cvJQ5

Conpes 3547 Política Nacional Logística, 2008 recuperado de onl.dnp.gov.co › Publicaciones › Paginas › CONPES-3.

Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper, and Janus D. Pagh. Administración de las relaciones con el cliente. [Figura] “Supply Chain Management Implementation Issues and Research Opportunities” The International Journal Of Logistics Management. Vol. 9, No. 2 (1998), p.2 Traducido por Benjamín Pinzón Hoyos

Grupo del Banco Mundial. (2018). The Logistics Performance Index and Its Indicators 2018 [herramienta de benchmarking en línea]. Disponible en shorturl.at/brtCG

Hernández, C. INCP 2008 <https://www.incp.org.co/se-encuentra-colombia-lpi/>

Martinez, P , 2018, Los robots en la fábrica de ropa: Occidente gana empresas de vuelta, los países en desarrollo tienen mucho que perder recuperado de www.xataka.com › empresas-y-economía › los-robots-e.

Mecalux, 2019, Una radiografía de los costos de almacenamiento logístico recuperado de www.mecalux.com.co ›... › Gestión del almacén

Mora García, L. A. (2008). Gestión logística integral : las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos (Vol. 1a ed). Bogotá: Ecoe ediciones. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/bibliotecavirtual.unad.edu.co/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=478470&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Muerza Victoria, 2020, ¿Qué mega tendencias de la cadena de suministro se deberían gestionar? recuperado de www.zlc.edu.es › noticias › que-mega-tendencias-de-la

Lehmacher, W. (2017). The Global Supply Chain : How Technology and Circular Thinking Transform Our Future. Cham, Switzerland: Springer. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/bibliotecavirtual.unad.edu.co/login.aspx?direct=true&db=edsbk&AN=1462804&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Pinzón, B. (2005). Aprovechamiento. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/5663>

Powerdata , 2020, Big Data: ¿En qué consiste? Su importancia, desafíos y gobernabilidad
recuperada de www.powerdata.es › big-data

Santos Cougil Juan Carlos, 2019, LOGISTICA 360 EL PROCESO DE
APROVISIONAMIENTO recuperado de www.logistica360.pe › [el-proceso-de-
aprovisionamiento](http://www.logistica360.pe)

Salazar López, Bryan . Flujo de materiales en U (imagen) recuperado de
www.Ingenieriaindustrialonline.Com.

Trujillo Dávila María Andrea y Guzmán Vásquez Alexánder, 2007, La administración logística
inmersa en las megatendencias empresariales recuperado de www.urosario.edu.co ›
urosario_files