SENA REGIONAL CAUCA



ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 6

Evidencia 4: Artículo “Canales y redes de distribución”

TECNOLOGO EN GESTION LOGISTICA

JESMY ALEXIS FERRER LOPEZ

FICHA (2348341)

CONTENIDO

INTRODUCCION.....1

Evidencia 4: Artículo “Canales y redes de distribución” 2

CONCLUSION..... 4

BIBLIOGRAFIA.....6

INTRODUCCIÓN

Para las organizaciones o empresas es importante saber de que manera distribuir sus productos, estos productos deben pasar un plan de logística que determine la mejor manera de llegar al cliente, en este sentido es importante conocer los canales de distribución nacional, así podremos analizar el mejor canal, el modo y medio de transporte.

Actividad de aprendizaje 6

Evidencia 4: Artículo “Canales y redes de distribución”

Elabore un artículo acerca de los canales que conforman la red de distribución de Colombia, sus actores y aspectos relacionados con el componente logístico, vendedores, cobertura, alcance, fortaleza económica y tradición del mercado. Para la elaboración de esta evidencia debe realizar consultas en la web acerca de temas relacionados con la red de distribución en el país.

El artículo debe contar con una extensión máxima de dos páginas y contemplar los siguientes temas:

• Estado de la red de distribución en las empresas colombianas.

• Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente.

• Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución.

• Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia.

Para finalizar, indique en el artículo, por medio de un ejemplo, cómo podrían organizarse los canales de la red de distribución en Colombia de manera que los procesos cumplan con las exigencias de los clientes.

Elabore el artículo en la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

ESTADO DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS:

Actualmente la logística se esta posicionando en el país, reconociendo la importancia de las redes de distribución, se dice que actualmente ya que antes no se le daba la importancia necesaria a este plan, entonces tener una cadena de distribución o abastecimiento esta tomando mucha mas fuerza, esto hace que se resalten las falencia que tiene en esta rama el país, ya que su red de distribución presenta problemas en las vías, como inseguridad y falta de infraestructura para algunas operaciones que ralentizan el proceso, a pesar de que se cumplen muchas operaciones logísticas, alta invertir mas en esta rama, para posicionar la economía del país frente al continente.

• Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de

eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente.

Los **canales** de **distribución** son las vías de comunicación entre los fabricantes de productos y sus consumidores. Bancos, tiendas, grandes superficies, supermercados, droguerías, distribuidores mayoristas, bodegas y plazas de mercado, entre otros actores, **conforman** el mapa de la **distribución en Colombia**.

• Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de

distribución.

Por su parte, la Ley 1480 de 2011 tiene como principio general, entre otros, proteger, promover y garantizar la efectiva defensa del derecho que tiene el consumidor a su seguridad e indemnidad, esto es, a que los productos que utiliza en la satisfacción de sus necesidades no le causen daño en situaciones normales de utilización, así como a recibir protección ex ante contra las consecuencias nocivas para la salud, la vida o la integridad que estos le representen.

Correlativamente y en los términos del propio Estatuto, todo productor debe asegurar la idoneidad y seguridad de los bienes y servicios que ofrezca o ponga en el mercado, obligación que se consagra en doble vía si se tiene en cuenta que, a su vez, el consumidor tiene el deber de informarse respecto a las instrucciones que suministre el productor o proveedor en relación con el adecuado uso o consumo de los bienes y servicios, su conservación e instalación; también se prevé la obligación solidaria y temporal para el productor y el proveedor de responder a título de garantía por la conformidad del producto con las condiciones de seguridad legalmente exigibles o las ofrecidas.

Ventajas del canal indirecto:

- Financiamiento propio y organización en las ventas.
- Dar a conocer el producto más rápido en el mercado.
- Mantenimiento de stock.
- Manejo de diferentes líneas de producto.
- Especialización por área.

Desventajas del canal indirecto:

- Competencia en el punto de venta.
- Mayor inversión en publicidad.
- Volúmenes de compra establecidos por el distribuidor.
- Repartición de los beneficios con los intermediarios.
- Mayor costo de distribución.

CONCLUSION

Desconocer los canales de distribución, no permitirá realizar un trabajo eficiente al momento de comercializar los productos, por esta razón la gestión logística toma un papel muy importante, ya que este determina el plan de acción a seguir para cumplir con las exigencias del cliente.

BIBLIOGRAFIA

http://adcasa.com.gt/publicaciones/33-canales

https://revistapym.com.co/comunicacion/canales-de-distribucion-curiosidades

Actividad de aprendizaje 6 - Evidencia 4: Artículo “Canales y redes de distribución”

JHON JAIRO RODRIGUEZ DIAZ

Gestion Logistica - 2348341

INSTRUCTOR: WILFRED DARIO HERNANDEZ

Servicio Nacional De Aprendizaje SENA
Sede POPAYÁN (Cauca)

Bogota D.C.
Febrero 2022

Tabla de contenido

Introducción……

Desarrollo……

Conclusiones……

Cibergrafía……

INTRODUCCIÓN

Con este trabajo vamos analizar cómo se encuentran nuestros canales de distribución en colombia ,los cambios que ha generado la pandemia, los tiempos de entrega, los costos las ventajas y desventajas que generó el COVID 19 en la industria colombiana.

“Canales y redes de distribución”

Bogotá, 27 de julio de 2021 Por cada $100 en facturas que recibe Colombia, gasta en promedio $12,60 en la logística de fabricación y distribución de sus productos y servicios.

Esto es un punto porcentual más bajo que el récord de 4 años, cuando la industria de la logística tenía una relación entre ventas y costos de $13,50. Así lo refleja la Encuesta Nacional de Logística 2020, realizada por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), que encontró que el 74% de las empresas tomaron este tipo de medidas el año pasado, frente al 69,1% de 2018.

La actividad económica con los costos logísticos más bajos en 2020 es la construcción con un 8,4% y la actividad económica con un 9,1%.

El nivel más alto es 22,3% en el sector agrícola y 25,1% en el sector minero.

En el frente de la industria, la tasa es de 12,7%, muy cercana al promedio de la encuesta.

Infraestructura, transporte y logística en la crisis por COVID-19

• Número de envíos terrestres y toneladas de envío para el período de abril de 2020 a mayo de 2020. La reducción promedio es de alrededor del 30%. En comparación con julio de 2019, el viaje y el tonelaje disminuyeron un 12%.

• La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) predice que 2020 será el peor año en la historia de la aviación, con una pérdida neta de $84 mil millones, afectando a casi 21 millones de empleos.

• Cerca de 32.700 empleos directos y 253.000 indirectos están en riesgo en Colombia en la industria de la aviación.

Los países con los puntajes más altos en el pilar de infraestructura del Índice de Competitividad Global tienen los puntajes más bajos en tasas de pobreza.

• Más del 73% de las vías pavimentadas se encuentran en buen estado en siete zonas y doce están registradas

Alrededor del 3% de las carreteras sin pavimentar están en buenas condiciones.

• Las necesidades de infraestructura del país requieren una inversión total de alrededor de COP 382 mil millones

De los cuales COP 257 mil millones corresponden al sector transporte.

Los canales de distribución son las vías de comunicación entre los fabricantes de productos y sus consumidores. Bancos, tiendas, grandes superficies, supermercados, droguerías, distribuidores mayoristas, bodegas y plazas de mercado, entre otros actores, conforman el mapa de la distribución en Colombia. Podemos hablar de tres tipos básico de canales en los cuales tenemos:

Canal de distribución directa: está conformado por la empresa fabricante y el consumidor final **Canal de distribución indirecto corto:** está conformado por el fabricante, un intermediario y un mayorista o consumidor final **Canal de distribución indirecto largo:** está conformado por fabricante, dos o más intermediarios y consumidor final.

Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución. Características Jurídicas: - El canal debe estar establecido legalmente con su respectiva cámara de comercio. - Presentar fuentes de

financiación. - Tener registro de documentos en la DIAN. Revisión del marco legal de los canales de distribución de servicios. Los Agentes Intermediarios con los cuales se trabajará, deben contar con una serie de requisitos para su funcionamiento con nosotros los cuales son los siguientes: Constitución comercial de la empresa: - El nombre o Razón Social verificable - Tener un acta de constitución - Verificación de la escritura Pública en la notaría - Debe existir un Formulario de Matrícula Mercantil - Debe estar registrada en libros de comercio Marco legal de Funcionamiento: - Debe existir en registro de industria y comercio - Condiciones de seguridad. Marco Legal Laboral: - Afiliación a la aseguradora de Riegos Profesionales (ARP) - Régimen de seguridad social - Fondo de Pensiones y Cesantías - Aportes Parafiscales.

Ventajas	**Desventajas**
Utilizar una red de distribución: Un sistema logístico eficiente se beneficia de la extensa red de distribución de los operadores logísticos, lo que les permite fortalecerse en el país y en el extranjero.	**Coordinación de riesgos:** Cuando se trabaja en logística a nivel nacional, se debe tener en cuenta que pueden existir riesgos de coordinación debido a diversos factores,clima,vías,grupos al margen de la ley.
Reduce el costo: Los costos de envío se pueden reducir gracias al sistema de distribución globalizado y la implementación de varios sistemas de	**Unirse a una pyme es difícil:** La industria de la logística a menudo está a cargo de grandes empresas sólidas redes de distribución, y es difícil para

distribución como el cross-docking.(distribución directa al cliente)	las pequeñas y medianas empresas ingresar al mercado.
El envío urgente es posible: Una gran empresa de logística implementa sistemas avanzados como el transporte de emergencia. De esta forma, gracias al mundo globalizado, los pedidos y mercancías pueden moverse muy rápidamente de un país a otro.	**Distancia:** Cuanto mayor sea la distancia, mayor será el costo de envío unitario por producto. Por lo tanto, sin un sistema de distribución fuerte, es difícil ofrecer precios competitivos para productos ubicados al otro lado del país.
Tecnologías de la información: Las nuevas tecnologías desplegadas en la industria logística son una respuesta eficaz a las necesidades actuales y servicios añadidos en el sector de la cadena de suministro.	**Marco legal:** La legislación relativa al transporte o la importación de mercancías es muy importante, ya que las leyes nacionales y la política aduanera pueden impedir que los productos se importen o exporten.

¿cómo organizar estos canales de distribución para que el proceso satisfaga las necesidades del cliente? En mi opinión, tenemos que empezar por un tema fundamental: la calidad del canal. Todas las autopistas deben actualizarse para transportar de manera eficiente y flexible vehículos de carga pesada, el transporte aéreo se ve facilitado por la disposición optimizada de las terminales y, sin duda, la necesidad urgente de restaurar y reiniciar los ferrocarriles del país, lo que significa

pocas deficiencias. Funcionan y permiten salidas y llegadas con una gran cantidad de productos, el transporte ferroviario permite el desarrollo de países importantes, y hay carreteras en nuestro país, las hemos abandonado, el transporte es una vergüenza que teniendo las vías en nuestro país las hayamos abandonado, mientras mejora el medio ambiente. Restricciones en corredores viales importantes

CONCLUSIONES

Como conclusión me deja esta evidencia que Colombia es un país con muchas ventajas para tener una buena red de distribución, la cual los malos gobernantes de este país no han querido aprovechar de manera eficiente, generando empleos invirtiendo en el desarrollo y el turismo de nuestros puertos,en la construcción de vías óptimas ,la recuperación de las vías férreas.

CIBERGRAFIA

https://www.dnp.gov.co/Paginas/A-12,6-cayeron-los-costos-logisticos-de-las-empresas-frente-a-sus-ventas.aspx

https://compite.com.co/wp-content/uploads/2020/11/CPC_INC_2020_2021_Infraestructura-transporte-logistica.pdf

https://www.iep.edu.es/ventajas-y-desventajas-del-sector-logistico/

Actividad de aprendizaje 6

Evidencia 4: Artículo “Canales y redes de distribución”

Instructora

Janeth Motta

Aprendiz

Anyi Yulieth Pinilla Molina

Centro de Comercio y Servicio Cauca

Gestión Logística

Sena

2022

Introduccion

En este trabajo podremos encontrar que los canales y redes de distribución son de gran importancia ya que se persiguen varios objetivos que varian dependiendo la misión de la empresa.

Las redes de distribución son muy importantes para los emprendedores ya que saben que con esto podrán saber dónde distribuir su producto.



CANALES Y REDES DE DISTRIBUCION EN COLOMBIA

El producto de Coca Cola es directamente de la planta, mediante camiones y camionetas propias de la empresa, que permiten trasladar el producto por toda la ciudad a diferentes comercios, tiendas de autoservicio, pequeños almacenes o grandes supermercados, para luego hacerlo llegar a nosotros como consumidores.

La función de los canales de distribución es que los productos de Coca-Cola lleguen al alcance del consumidor final.

El diseño de los canales, como Coca-Cola es un producto que a la mayoría de las personas les gusta, puede encontrarse su producto en cualquier lugar y el producto es vendible en pequeñas y grandes cantidades y se distribuye a través de camiones de transporte de la compañía Coca-Cola.

Los factores que influyen en el diseño de los canales de distribución son:

Clientes: la ventaja de Coca-Cola es que su producto es reconocido por millones de personas y empresas de autoservicios porque lo que tiende a que la demanda sea mayor en pedidos para su venta.

Intermediarios: la compañía cuenta con sus camiones para realizar la entrega de pedidos a los diferentes establecimientos y en algunos casos las personas optan por ir ellos directamente a la bodega a buscarlos.

Competencia: existen varias compañías que tratan de imitar los productos de Coca-Cola, pero es un reto de la empresa seguir siendo líder con sus productos.

Las desventajas con las que cuenta esta empresa •

Falta de control interno, Tecnología obsoleta

Clasificación de los canales:

Productor – Consumidor: a través de venta por teléfono y directa.

Productor – Minorista – Consumidores: pequeños almacenes, gasolineras, locales de ropa y locales de autoservicio.

Productor – Mayorista – Minorista – Consumidores: farmacias y restaurantes.

Productor – intermediario – Mayorista – Minorista – Consumidores: Coca-Cola cuenta con agentes que se encargan de ir en busca de nuevos clientes para ofrecer el producto.

Los criterios para la selección de los canales:

Cobertura del Mercado: coca-cola cuenta con una cobertura a nivel mundial ya que sus productos son reconocidos.

Control y Costo: al ser un producto con mucha demanda se lleva un control de entrada y salida directamente con la planta y al pasar el producto a los clientes el designa el costo del producto en cuanto venderlo.

Intermediarios: por medio de los agentes de ventas y posteriormente con sus camiones hacen llegar el producto a los establecimientos para tener mas cerca sus productos.

Para concluir, la función de los canales de distribución es hacer llegar el producto elaborado por el fabricante hasta el consumidor final. Cada uno de los elementos de los canales tiene su propia necesidad, que el productor debe considerar juntos con las necesidades del usuario final.

Es importante tener en cuenta que existe una normatividad la cual regula los diferentes canales de distribución, pero así mismo esta depende del producto

que en la empresa se elabore o se maneje. Desde un ámbito general se habla de las BPA (Buenas Prácticas de Almacenamiento) las cuales tienen como objetivo mantener al 100% la conservación y condiciones del producto.De este modo se hablad de la trazabilidad, la cual permite poder rastrear el producto, y aquí se definen tres momento de trazabilidad: Trazabilidad hacia atrás(ingredientes y/o elementos que han intervenido en su elaboración y los proveedores de los mismos) trazabilidad interna(operaciones de transformación, productos finales resultantes) trazabilidad hacia delante(el destino del producto/servicio – comercialización) esto teniendo en cuenta que los canales son donde el producto pueda estar.

Ya que se logro evidenciar cuales son las redes y canales de distribución de esta empresa y toda la logística que requiere una empresa el gobierno debería interesarse mas por la parte logística ya que en la parte logística a nivel de las empresas colombianas afectan la economía y el crecimiento industrial del país.

Conclusiones

Con este ensayo se quiso dar a entender lo mas importante en la parte de la logística de una empresa colombiana las pautas que debe seguir para lograr una buena red de distribución y las posibles desventajas que se pueden encontrar en dicho estudio.

Bibliografia

https://www.bing.com/newtabredir?url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F5655379.pdf

7 puntos del articulo.docx - Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución. Es importante tener en cuenta que | Course Hero

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 6
EVIDENCIA 4:
Artículo “Canales y redes de distribución”

PESENTADO POR:
Vivian Ortega Gómez
Jader Baena

PRESENTADO A:
Wilfred D. Hernández

FORMACION VIRTUAL:
Gestión Logística

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIO
REGIONAL CAUCA
Barranquilla, febrero del 2022

ESTADO DE LA RED DE DISTRIBUCION EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS.

De acuerdo con el DNP, el hecho de que los últimos dos estudios se hubieran hecho con tan poco tiempo de diferencia responde al hecho de que el desempeño logístico de Colombia –según indica el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial– ha mejorado sustancialmente en tres años; y a que el país ha invertido recursos y esfuerzos por mejorar la infraestructura logística y los procedimientos de aduanas.

En esta oportunidad, la encuesta midió cinco aspectos integrales:

1. Desempeño logístico: específicamente de las empresas, indagando sobre el costo logístico, la operación logística, la calidad de los servicios y el uso de tecnologías.

2. Tercerización: para describir el nivel en que las empresas contratan la prestación de servicios en sus procesos logísticos.

3. Comercio exterior: con el objetivo de medir los procesos logísticos asociados con el comercio transfronterizo.

4. Perspectivas de los servicios logísticos: para identificar las desventajas y retos que presentan y requieren los procesos de innovación y logística verde.

5. Competitividad regional: con el fin de identificar las problemáticas y desafíos de la logística en las regiones.

La encuesta se aplicó en empresas grandes, medianas, pequeñas y micro; en las regiones Caribe, Centro-Oriente, Centro sur y Amazonia, Orinoquía, Eje Cafetero y Pacífico. Específicamente en compañías que sirven a seis industrias: agropecuaria, minera, manufacturera, de construcción, comercial y de transporte y almacenamiento.

10 resultados de la Encuesta Nacional de Logística

1. El 69,1 % de las empresas colombianas calculan su costo logístico. En promedio, este corresponde al 13,5 % de las ventas.

2. El costo logístico en operaciones de comercio exterior es del 38,0 % sobre las ventas.

3. El 22,4 % de las empresas cuenta con una flota propia. De estas, el 70,5 % la emplea en recorridos urbanos y el 29,5 % en recorridos nacionales.

4. Estos son los principales factores que aportan al costo logístico:

- Almacenamiento: 46,5 %
- Costo de transporte: 35,2 %
- Administración y servicio al cliente: 11,1 %
- Otros costos: 7,2 %

5. Menos del 10 % de las empresas colombianas miden los tiempos de procesos de carga, distribución y almacenamiento de sus mercancías. Gracias a las que sí lo hacen, es posible identificar los siguientes tiempos de espera:

- Carga de un vehículo: 3,6 horas
- Carga: 3,3 horas
- Espera para descargar: 3,8 horas
- Descarga: 2,6 horas

6. El 35,6 % de las empresas aplica –al menos– una tecnología en sus procesos logísticos.

7. Según el 44,8 % de las empresas colombianas, el servicio que más suele tercerizarse es el de transporte de carga y distribución. Y el 25,4 % asegura que es la compra y manejo de proveedores.

8. El 51,0 % de las empresas encuestadas asegura haber implementado estrategias de logística verde.

9. El 70,4 % de las empresas colombianas considera que, para mejorar la logística nacional, el Gobierno debe ejecutar obras de mejoramiento de la infraestructura vial, férrea, portuaria y aeroportuaria.

10. El puntaje a nivel nacional en el índice de logística es de 2,71. Con 3,15, la región del Eje Cafetero tiene el puntaje más alto; y con 1,50, la región Caribe Occidental tiene el más bajo.

CANALES QUE CONFORMAN LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN COLOMBIA YEL NIVEL DE EFICIENCIA Y EFICACIA PARA LA SATISFACCIÓN DELCLIENTE.

- La competencia es entre canales y entre formatos. Las estrategias más utilizadas son las de fidelizar con servicio al consumidor, precios, innovaciones y promociones.
- La promoción es la que menos sirve ya que el 'caza ofertas no es fiel. Por otro lado, está la estrategia omnicanal, para que con diferentes formatos el cliente siga en la misma cadena.
- Otro actor que ha ganado espacio no requiere de infraestructuras millonarias en metros cuadrados, pero su impacto es notable y es usado por la mayoría de los canales existentes para conquistar más consumidores.
- Se trata del E-commerce o venta por internet, modelo que gana adeptos en el mundo y que en Colombia no pasa inadvertido. Según el estudio de comercio electrónico en América Latina, producido por América Economía Inteligente, asegura que Colombia participa del2,3% del gasto total del B2C regional de un total de US$69.994,5millones en 2013.
- Con un crecimiento demográfico como uno de sus principales activos, Colombia se ha convertido en una plaza en la que confluyen diferentes canales de distribución. De una manera sencilla, la trazabilidad puede definirse como el rastro que deja un producto en sus sucesivos procesos de producción, transformación y distribución hacia su destino final.

Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución.

La trazabilidad se desarrolla en tres niveles. Se habla de una trazabilidad hacia atrás que permite conocer, a partir de un producto, los diferentes ingredientes y otros elementos que han intervenido en su elaboración (BOM o Bill Of Material), así como, quiénes fueron los proveedores de los mismos. Se habla también de una trazabilidad interna que pretende conocer las operaciones de transformación que han tenido lugar dentro de una empresa, así como, los productos finales resultantes y los autocontroles que se llevan a cabo. Y, en un tercer nivel nos hallamos ante la trazabilidad hacia delante, que permite conocer el destino de un producto, así como la información relativa a su comercialización. Su importancia radica en hacer posible la retirada inmediata de un producto inseguro, así como la de aquellos otros producidos, fabricados o envasados en circunstancias prácticamente idénticas (lote) en aquellos casos en los que pueda producirse algún tipo de daño. O bien, si ese daño ya se produjo, evitar que puedan producirse nuevos daños a otros consumidores. Por tanto, es un concepto íntimamente ligado al concepto de responsabilidad civil por daños causados por productos defectuosos, regulado en el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. Esta norma, a su vez, deroga la Ley 22/1994, de 6 de julio, de Responsabilidad Civil por Daños causados por Productos Defectuosos que había sido aprobada como resultado de la compleja transposición de la Directiva 85/374/CEE, de 25 de julio de 1985

VENTAJAS:

- Al fabricante disminuye los costos de la distribución física como transporte, almacenamiento, fraccionamiento
- Una red bien seleccionada permite más rotación en lo que repercutirá en un buen flujo de ventas.
- Los mayoristas y minoristas están establecidos estratégicamente más cerca de los mercados.
- Cada uno de los que forman la cadena de distribución física se encuentra especializado.
- Una cercanía entre el fabricante y el usuario. Esto permite mayores márgenes de ganancia al no existir intermediarios que se lleve parte del beneficio.
- La agilidad, puesto que al intervenir elementos se puede brindar servicios con mayor eficiencia, eficacia y efectividad, a la par de con mayor inmediatez
- El contacto directo con el productor, algo que aprecia sobremanera.

CANALES INDIRECTOS.

- El alcance, pues los intermediarios ofrecen una red de distribución a través de establecimientos propios o de franquicias, lo cual facilita la venta física de los productos en muchos más lugares.
- El almacenaje, puesto que los mayoristas tienen la infraestructura adecuada para almacenar y distribuir los productos en función de la demanda. Un punto a favor frente al fabricante quien requiere dar salida inmediata a la producción.
- La redistribución en vista de que más agentes económicos obtienen beneficio en el trayecto que recorre el producto del fabricante al usuario, al tiempo que se generan más puestos de trabajo.

DESVENTAJAS:

- Menos control por parte del fabricante ya que el distribuidor es quien establece el manejo y asume los costos del producto y servicio.
- Cada eslabón de esta red incrementa al final el precio del producto o servicio por el margen de utilidad.
- Mayor competencia en los puntos de venta.
- El distribuidor puede exigir un contrato exclusivo por un determinado tiempo.
- Ma carencia de especialización, toda vez que el proceso de fabricación está completamente desligado de la distribución y comercialización. En este sentido, muchos estiman que el intermediario brinda un mejor servicio.
- La infraestructura, toda vez que el fabricante carece de los dispositivos de infraestructura que faciliten una distribución óptima de los productos con la calidad que el cliente merece y exige.
- La limitación geográfica en virtud de que el ámbito de alcance para la venta física de los productos se circunscribe únicamente al lugar de producción.

CANALES INDIRECTO

- La imagen, en virtud de que, por lo general, la presencia de intermediarios no es bien vista.
- La lentitud, pues al añadir más intermediarios a la cadena el proceso se hace más demorado.
- Altamente significativa es la ventaja referida a la elevación de los costos que conlleva la presencia de intermediarios, mayoristas, minoristas.
- La contaminación, pues los procesos de distribución a gran distancia suponen transporte que contamina el medioambiente. En este punto los defensores del medioambiente son muy duros con los canales de distribución largos.
- la confianza. Esto en razón de que en la medida que el producto se aleja de su punto origen, se incrementa la desconfianza del comprador en el vendedor a quien no logra identificar con precisión.

EJEMPLO:

La cadena de suministro busca una necesidad d especifica del mercado. estos actores son los encargados de coordinar la fabricación y distribución de un producto destinado al intercambio comercial y cullo fin es la satisfacción del consumidor. para que la cadena de suministro sea exitosa debe existir sinergia en todo el proceso, desde la creación del producto hasta su llegada al cliente final, lo que exige, a su vez, un flujo de información constante e integrada entre los involucrados en la cadena

Actividad de aprendizaje 6 Evidencia 4: Artículo

“Canales y redes de distribución”

Presentado por: Manuel Leonardo Galeano F.

Gestión Logística

Ficha (2348341)

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

Año 2021.

1

Contenido

1 2

2 INTRODUCCION. 3

3 CANALES DE DISTRIBUCION. 4

4 ESTADO DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS. 4

5 CANALES QUE CONFORMAN LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN COLOMBIA Y EL NIVEL DE EFICIENCIA Y EFICACIA PARA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 6

6 NORMATIVIDAD QUE REGULA LOS DIFERENTES CANALES QUE CONFORMAN LA RED DE DISTRIBUCIÓN. 7

7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN COLOMBIA. 10

8 BIBLIOGRAFIA 12

2 INTRODUCCION.

Los canales de distribución son las vías de comunicación entre los fabricantes de productos y sus consumidores. Bancos, tiendas, grandes superficies, supermercados, droguerías, distribuidores mayoristas, bodegas y plazas de mercado, entre otros actores, conforman el mapa de la distribución en Colombia, sin embargo, en un país geográficamente complejo, con regiones montañosas que alejan a la industria de sus consumidores y en el que el comercio informal domina las ciudades, la distribución de productos también resulta singular. Ver cómo han evolucionado los canales de distribución sirve para comprender como ha cambiado el mercado y el consumo del país.

3 CANALES DE DISTRIBUCION.

Los canales de distribución son los conductos y medios que cada empresa escoge para llevar o distribuir sus productos al consumidor final, de forma completa, eficiente y económicamente posible.

Una buena gestión de los canales de distribución, representa la relación y forma de interacción de toda empresa con los consumidores, el cómo y dónde adquieren y utilizan sus productos o servicios la experiencia de compra. Los objetivos de los canales de distribución son por lo tanto dependientes de cada empresa, de la manera como compite, estrategias en el mercado y la estructura general de la cadena de suministro.

https://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/

4 ESTADO DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS.

La red de distribución logística es la parte final de la cadena de suministro, se constituye por el conjunto de
Instalaciones y sistemas de transporte necesarios para gestionar que llegue el producto o servicio al consumidor.
Los elementos que integran esta red son: Transporte, almacenamiento, pedido, inventario.

Actualmente el Gobierno Nacional de Colombia, busca el desarrollo de la industria logística, lo que incluye mejoras en la red de distribución, en los últimos años se ha trabajado en la red vial de las 4G, dobles calzadas, túneles y otras obras propuestas con el fin de mejorar la competitividad del país, reducir costos de distribución y optimizar proyecciones en el sector del comercio Nacional e Internacional. El PMTI del 2015-2023 está actuando en dos metas: Consolidar una lista de proyectos prioritarios para iniciar su estructuración con tiempo suficiente, desarrollar una red de transporte competitiva adaptada a las necesidades de Colombia por los próximos 20 años.

Se está invirtiendo en: En red férrea 5 vías intervenidas 1.769 km, en red fluvial 8 ríos intervenidos 5.065 km, en aeropuertos 31 intervenciones adicionales, en puertos se garantiza el dragado de los 2 océanos, 116.8 billones de pesos

destinados a mantenimiento y operación, en red básica 101 proyectos 12.681 km, en redes de integración 52 proyectos 6.880 km (Gobierno de Colombia, Vicepresidencia, Ministerio de transporte, 2015).

"Los proyectos que pretenden mejorar 3 de las principales autopistas de comunicación del país ya sobrepasaron el
80% de su ejecución y hacen parte del proyecto de mejoramiento de vías que se extiende hasta el 2030 y que pretende reducir de un 15% a un 50% los costos logísticos y de exportación, según explicó el DNP (Departamento
Nacional de Planeación)" (2020, Zona logística), entre otros proyectos que se van desarrollando.

Además, se está implementando mayor tecnología a la red de distribución como GPS para saber la trazabilidad del envío, bandas transportadoras en los centros de operaciones, incremento de comercio exterior, gracias a los avances Tecnológicos también se están dando alternativas ambientales en la red de distribución, por ejemplo, implementando camiones eléctricos, biocombustibles en el transporte marítimo, menos uso de papel y más de las TIC para inventariado, reducción de consumo eléctrico, etc. Así que cada día las empresas colombianas se unen y disfrutan de la nueva tecnología y desarrollo en la distribución de sus productos.

https://zonalogistica.com/a-final-de-2020-colombia-tendria-las-3-primeras-4g-listas/

Teniendo en cuenta esta información el país viene avanzando significativamente en sus procesos logísticos, según el índice de desempeño logístico del Banco Mundial para el año 2014 Colombia ocupaba el puesto 116 entre 192 países.

https://sintec.com/p_innovador/retos-la-competitividad-logistica-colombiana/

El último informe en esta materia se basa del año 2018 donde el país según el índice de desempeño logístico, ubico a Colombia en el puesto 58 de un total de 160 países del mundo, demostrando así los importantes avances que ha hecho el país en factores determinantes.

https://www.dian.gov.co/Prensa/Paginas/NG-Colombia-puesto-58-en-Indice-de-desempeno-logistico-y-75-en-aduanas.aspx#:~:text=El%20%C3%ADndice%20de%20desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico,de%2036%20lugares%20en%20el

5 CANALES QUE CONFORMAN LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN COLOMBIA Y EL NIVEL DE EFICIENCIA Y EFICACIA PARA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.

TIPO DE CANALES DE DISTRIBUCION.

Los tipos de canales de distribución, son los medios que utiliza cada empresa, para acercar sus productos y servicios a sus consumidores finales.

Los principales tipos de canales de distribución que más utiliza una empresa son:

- **Canal de distribución directo:** las empresas que utilizan este tipo de canal, es cuando deciden llevar sus productos al consumidor final sin intermediarios.
- **Canal en forma física:** se produce cuando son los vendedores de la propia empresa los responsables de llevar los productos a los clientes finales.
- **Canal digital:** se da cuando la empresa utiliza diversas formas como la televisión, catálogos, redes sociales etc.
- **Canal de distribución indirecto:** este canal implica que la empresa venda y comercialice sus productos por medio de intermediarios, estos pueden ser mayoristas o minoristas que se convierten en el punto de relación entre la empresa productora con sus clientes y consumidores. Los canales de distribución indirecta pueden ser de tres clases.

  1- **Canales cortos:** e-comerce, muebles, grandes almacenes, grandes superficies, coches etc.
  2- Canales largos: hostelerías, tiendas de barrio etc.
  3- Canales dobles: master franquicias, importadores exclusivos etc.

https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-canales-de-distribucion.html

6 NORMATIVIDAD QUE REGULA LOS DIFERENTES CANALES QUE CONFORMAN LA RED DE DISTRIBUCIÓN.

- **Decreto 736 de 2014**: por el cual se reglamenta la planeación de proyectos de infraestructura de transporte con la finalidad de asegurar la intermodalidad, multimodalidad, su articulación e integración, de conformidad en el artículo 9 de la ley 1682de 2013. file:///C:/Users/User/Downloads/Decreto%20736_2014.pdf

Marco normativo general

- Constitución Nacional artículos 1, 56, 58, 333, 334, 336 y 365
- Código de Comercio artículos 981 a 1035 Contrato de Transporte
- (1993) Ley 105 de 1993 Disposiciones Básicas Sector Transporte
- (2002) Ley 769 de 2002 Código Nacional de Tránsito, modificado por las Leyes 1005 de 2006 y 1383 y 1397 del 2010
- (1996) Ley 336 de 1996 Disposiciones Generales para los Modos de Transporte *Modificada
- (2011) Ley 1450 de 2011, modifica el artículo 46 de la ley 336 de 1996 y fija amnistía para pago de multas de tránsito.

Estructura empresarial

- (1988) Decreto 2044 de 1988 Transporte de Productos Especiales
- (2001) Decreto 173 de 2001 Condiciones de Habilitación y de Prestación del Servicio
- (2002) Resolución 2465 de 2002 Obligaciones Especiales de Cooperativas ante Súper transporte
- (2006) Decreto 2868 de 2006 Capital Empresas Cooperativas
- (2009) Decreto 1499 de 2009 Modifica Decreto 173 de 2001 (respecto a manifiesto de carga en área urbana)
- (2009) Resolución 1552 de 2009 Registro Único Nacional de Tránsito.

Condiciones de equipos

– **Chatarrización**:

- (2008) Decreto 2085 de 2008 Establece condiciones para registro inicial de vehículos vía Chatarrización o vía póliza
- (2008) Decreto 2450 de 2008 Modifica Decreto 2085 de 2008
- (2008) Resolución 3253 de 2008 Reglamenta condiciones para Chatarrización
- (2008) Resolución 4160 de 2008 Requisitos para iniciar proceso de postulación para reconocimiento económico por Chatarrización
- (2009) Decreto 1131 de 2009 Modifica Decretos 2085 y 2450 de 2008
- (2009) Resoluciones 0497, 618, 1056, 1886, 2614 y 3088 y 4776 de 2009 Postulación y Pago por Chatarrización

Pesos y dimensiones

- Resolución 4100 de 2004Resolución 2888 de 2005
- Resolución 4959 de 2006 Permisos Carga Extra dimensionada
- Resolución 5081 de 2006 Reglamenta Permisos Extra dimensionada
- Resolución 5280 de 2006 Reglamenta Permiso Extra dimensionada
- Resolución 4193 de 2007 Reglamenta Permisos Extra dimensionada
- Resolución 1782 de 2009 Modifica Resolución 4100 de 2004 (Peso en vehículos tipo 2)
- Resolución 5967 de 2009 Reglamenta Equipos Especiales

Repotenciación

- Resolución 2502 de 2002

– Especificación en manejo de contenedores

- Resolución 9606 de 2003

– Seguridad equipos

- Resolución 2394 de 2009 Disposiciones sobre Seguridad Equipos de Transporte

– Restricción vehicular domingo y festivos

- 2007 Resolución 5776 de 2007 Restricción Vehicular Diciembre
- 2010 Resolución 0915 de 2010

– Transporte de alimentos

- 1997 Decreto 3075 de 2007
- 2004 Resolución 2505 de 2004

Documentos en transporte de carga

- (2008) Resolución 4496 de 2011 Manifiesto de Carga Electrónico
- (2008) Ley 1231 de 2008 Reglamenta Régimen de Facturas en Colombia
- (2009) Resolución 1272 de 2012 Modifica Resolución 4496 de 2011

Relaciones económicas

- (1998) Resolución 870 de 1998 Modifica Resolución 2113 de 1997
- (2008) Decreto 2092 de 2011 Regulación Relaciones Económicas

- (1997) Resolución 2113 de 1997 Condiciones de Cargue y Descargue

Tránsito aduanero

- (1999) Decreto 2685 de 1999 Estatuto Aduanero
- (2000) Resolución 4240 de 2000 Reglamenta Estatuto Aduanero
- (2001) Decreto 1232 de 2001 Modifica Estatuto Aduanero
- (2001) Decreto 2628 de 2001 Modifica Estatuto Aduanero
- (2008) Decreto 1530 de 2008 Modifica Estatuto Aduanero
- (2010) Decreto 0111 de 2010 Modifica Estatuto Aduanero

Transporte multimodal

- Código de Comercio artículo 987
- (1996) Decreto 2295 de 1996 Reglamento Transporte Multimodal

Transporte internacional

- Resolución 300 Reglamenta Decisión 399
- Decisión 399 Reglamento Transporte Internacional de mercancías por carretera
- Decisión 467 Régimen de Sanciones en Transporte Internacional
- Decisión 331 Transporte Multimodal
- Decisión 393 Transporte Multimodal (modifica Decisión 331)
- Decisión 327 Tránsito Aduanero Internacional
- Decisión 617 Tránsito Aduanero Internacional
- Decisión 491 Pesos y Dimensiones
- Decisión 467 Régimen de Sanciones en Transporte Internacional de Mercancías

- Decisión 290 Seguro de Responsabilidad Civil para el Transporte Internacional
- (1997) Resolución 272 Certificado de Idoneidad

Transporte de mercancías peligrosas

- (2002) Decreto 1609 de 2002 Transporte Terrestre de Mercancías Peligrosas

Normas de tránsito

- (1993) Acuerdo 051 de 1993 Equipo de Carretera
- (2004) Decreto 4116 de 2004 Condiciones para Cambio de servicio
- (2008) Resolución 0319 de 2008 Cambio de Servicio (volquetas)
- (2004) Resolución 1050 de 2004 Señalización Vial
- (2010) Resolución 1384 de 2010 Establece límites de velocidad

https://zonalogistica.com/herramientas/normatividad-vigente-en-transporte-terrestre-de-carga/

7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN COLOMBIA.

Ventajas del canal directo.

Conexión directa: cercanía con del fabricante con el consumidor final, de esta manera se puede evaluar el comportamiento del producto en el mercado.

Márgenes mayores: Al no haber un intermediario, el margen de ganancia es mucho mayor.

Agilidad: se puede atender servicios de forma óptima a menor tiempo, dando soporte a los clientes que lo requieran satisfaciendo su necesidad.

Fidelización: los clientes valoran el contacto directo con el productor, por la rapidez de la comunicación entre ambos participantes.

Desventajas canal directo.

Especialización: los intermediarios pueden hacer un trabajo más eficaz, ya que el proceso de fabricación no tiene que ver con la comercialización del producto.

Infraestructura: la calidad del servicio disminuye cuando el fabricante no dispone de infraestructura óptima para la distribución del producto.

Limitación Geográfica: el ámbito de alcance para la venta física de un producto está muy limitado al lugar donde se produce ya que si existiera un mercado en otro lugar habría que disponer de un canal indirecto para su comercialización.

Ventajas del canal de distribución indirecto.

Alcance: permite la venta física de productos en muchos más lugares.

Almacenaje: el fabricante requiere una salida a la producción y los mayoristas buscan contar con la infraestructura para así almacenar de acuerdo con la demanda.

Redistribución: busca llegar a más mercados, y de esta manera generar crecimiento de la compañía, por ende la creación de más y nuevos puestos de trabajo.

Desventajas canales de distribución indirectos.

Lentitud: ralentiza la distribución a medida de la implementación de más intermediarios.

Costos y márgenes: parte de las ganancias repercuten en los beneficios económicos que logren llevarse los mayoristas y minoristas.

Confianza: el consumidor pierde confianza con el vendedor cuando el producto se aleja poco a poco del origen.

https://elsecretodeganar.com/canales-de-distribucion-parte-1

8 BIBLIOGRAFIA.

https://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/

https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-canales-de-distribucion.html

https://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/

https://zonalogistica.com/a-final-de-2020-colombia-tendria-las-3-primeras-4g-listas/https://sintec.com/p_innovador/retos-la-competitividad-logistica-colombiana/

https://www.dian.gov.co/Prensa/Paginas/NG-Colombia-puesto-58-en-Indice-de-desempeno-logistico-y-75-en-aduanas.aspx#:~:text=El%20%C3%ADndice%20de%20desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico,de%2036%20lugares%20en%20el

https://www.dian.gov.co/Prensa/Paginas/NG-Colombia-puesto-58-en-Indice-de-desempeno-logistico-y-75-en-aduanas.aspx#:~:text=El%20%C3%ADndice%20de%20desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico,de%2036%20lugares%20en%20el

https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-canales-de-distribucion.html

file:///C:/Users/User/Downloads/Decreto%20736_2014.pdf

https://zonalogistica.com/herramientas/normatividad-vigente-en-transporte-terrestre-de-carga/

https://elsecretodeganar.com/canales-de-distribucion-parte-1



Facultad: Gestión logística

Grupo:2348341

Tema: Evidencia 4: Artículo “Canales y redes de distribución”

Estudiantes: jose david castro ruiz

Docente: **Wilfred D. Hernández**

BOGOTA D.C 21/02/2022

Tabla de contenido

Introducción **3**

Canales y redes de distribución. 4

Estado de la red de distribución en las empresas colombianas. 4

Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente. **5**

Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución. ...5

Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia. 6

Conclusión **7**

bibliografía **7**

Introducción

En el presente trabajo quiero mostrar la importancia de los canales y redes de distribución en Colombia, cómo funcionan y su articulación y que ventajas y desventajas hay al momento de comercializar.

Los Canales de Distribución son el conjunto de empresas o individuos que adquieren la propiedad, o participan en su transferencia, de un bien o servicio a medida que éste se desplaza del productor al consumidor o usuario industrial.

Las decisiones sobre el Canal de distribución o Comercialización se encuentran entre las más importantes que debe tomarla administración, pues afectan de manera directa todas las demás decisiones de Mercadotecnia. en los Canales de Distribución, los Intermediarios compran las grandes cantidades de los fabricantes para dividirlasen las cantidades pequeñas y los surtidos más amplios que desean los consumidores. Con ello, desempeñan un papel importante, pues hacen que correspondan oferta y demanda. % continuación profundizaremos más en lo que son los Canales de Distribución, los Intermediarios y el papel que desempeñan como integrantes en los Canales de Distribución.

Canales y redes de distribución.

También conocidos como canales de comercialización y de marketing, son un sistema conformado por un grupo de empresas que se encargan de producir un producto o servicio y que el consumidor final pueda acceder a estos. De este grupo se empresas son de suma importancia las que se encargan de trasladar el producto desde donde se produce hasta el consumidor.

Colombia como país productor debe tener toda una estructura que les permita tanto como producir como comercializar, y esto no se lograría sin tener un sistema de transporte para su distribución y así poder llegar con los productos a sus consumidores.

Los canales de distribución facilitan las ventas, y generan un alto valor en el consumidor ya que entre más medios de entrega o de transporte existan mayor las ventas y más altas las demandas. en Colombia resulta particularmente importante la movilización por carretera. Por este medio se transporta alrededor del 80% de la carga del país. Adicionalmente, los costos del transporte son altamente representativos en la cadena.

Colombia se ha convertido en una de las plazas más contribuyente de los diferentes canales de distribución. Los canales de distribución son las vías de comunicación entre los fabricantes de productos y sus consumidores. Bancos, tiendas, grandes superficies, supermercados, droguerías, distribuidores mayoristas, bodegas y plazas de mercado, entre otros actores, conforman el mapa de la distribución en Colombia.

Estado de la red de distribución en las empresas colombianas.

Según el índice de ejercicio logístico del Banco Mundial, Colombia ocupa el puesto 116 de los 192 países sobre los cuales presenta datos; entre los países del Caribe y América latina se encuentra en el lugar 17 de 22 países calificados. Además, cada 100 pesos de cada venta que realizan las empresas colombianas, 15 pesos se invierten en los procesos de logística como son: almacenamiento, transporte y distribución, compras y manejo de proveedores, entre otras. Dicho
costo, que simboliza el 14,9 por ciento del valor de los negocios de los empresarios, despunta el promedio de América Latina que es del 14,7 %.
Sin ninguna duda Colombia cada año muestras importantes niveles de crecimiento económico los cuales según expertos no van acorde con la calidad de la infraestructura actual en temas de vías. Debemos resaltar que las empresas de transporte se la juegan cada año diseñando programas y paquetes novedosos para la entrega de mercancías o productos. Pese a todos estos esfuerzos no podemos ocultar el importante atraso que hay en la infraestructura vial en todos sus tipos como fluvial, terrestre, aéreo y ni que hablar el ferroviario.

Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente.

El canal de distribución es un circuito a través del cual los productores colocan a disposición de los clientes finales los mercados para que los obtengan. El apartamiento entre comprador y vendedor y la dificultad de situar la fábrica frente al consumidor se hace necesario el transporte y comercialización de bienes y servicios desde la zona de producción hasta su lugar de consumo o destino final. La importancia es cuando cada producto se encuentra en punto de equilibrio y se encuentra para ser comercializado. El lugar de partida del canal de distribución es el fabricante. El destino es el consumidor. La competitividad entre los canales y formatos. Las destrezas más manejadas son las de fidelizar con servicio al cliente final, como son los costos, promociones e innovaciones. En este sentido, un canal de distribución está formado por una serie de personas u empresas que ayudan a la circulación del producto hecho hasta conseguir llegar a las manos del cliente final lo que se nombran generalmente intermediarios. Los intermediarios son distribuidores entre el productor y el usuario final.

Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución.

normativa que regula los diferentes canales de distribución también depende del tipo de producto, pero las más generales son BPA buenas prácticas de almacenamiento esta propende por mantener al 100% las condiciones y conservación del producto, la TRAZABILIDAD esta permite identificar, rastrear el producto (hoja de vida) y por último se podría mencionar la certificación BASC utilizada en el comercio internacional seguro o anti contrabando.

El régimen jurídico de protección del derecho a la seguridad e indemnidad de los consumidores, sin perjuicio de los demás que les reconozcan leyes especiales, está establecido en la Constitución Política y el Estatuto del Consumidor. Conforme al artículo 78 de la Constitución Política, serán responsables de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios. Por su parte, la Ley 1480 de 2011 tiene como principio general, entre otros, proteger, promover y garantizar la efectiva defensa del derecho que tiene el consumidor a su seguridad e indemnidad, esto es, a que los productos que utiliza en la satisfacción de sus necesidades no le causen daño en situaciones normales de utilización, así como a recibir protección ex ante contra las consecuencias nocivas para la salud, la vida o la integridad que estos le representen.

Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia.

Como ventajas encontramos:

Aprovechamiento de la red de distribución: Es decir que con un adecuado sistema logístico la red de distribución podría ser muy eficiente ya que brinda opciones a los operadores logísticos más oportunidad de ser más competitivos a nivel nacional e internacional

Reducción de costos: En un canal directo como el cross-docking la tercerización para un operador logístico y se reduciría el costo de la operación.

Ampliación del mercado o fidelización de clientes: Una operación logística eficiente con entregas oportunas y en tiempos establecidos genera confianza y satisfacción en el cliente final

Los canales de distribución tienen ciertas ventajas como: el cliente puede tener información y trato personalizado, pueden ver físicamente el producto, tener a mano otros servicios como garantías o mantenimientos.

Como desventajas encontramos:

Difícil acceso a pymes: A raíz de la utilización masiva de operadores logísticos por las grandes empresas, la accesibilidad de las pequeñas y medianas empresas es difícil y los hace buscar otras opciones.

Informalidad y contrabando: A raíz de la no cobertura para las pequeñas medianas y que la informalidad laboral requiere transporte de artículos que por normatividad no se pueden transportar por los grandes operadores logísticos surgen personas que realizan servicios de transporte sin estar legalmente constituidos ofreciendo tarifas por debajo del rango comercial.

Distancias. Los costos de los fletes y/o transportes esta ligado a la distancia que se debe recorrer para entregar los artículos y/o paquetes de mensajería Por tal motivo a distancias largas costo elevado.

Malla vial. El estado de las vías y los factores como deslizamientos y el taponamiento de vías genera retrasos y puede ocasionar que cargas perecederas se dañen en los traslados.

De toda esta información no deja una pregunta ¿cómo podemos organizar estos canales de distribución para que los procesos cumplan con la exigencia de los clientes?

Desde mi punto de vista se debe empezar por el problema raíz: la calidad de las vías. Se debe mejorar todas las carreteras que permitan el traslado eficiente y ágil de vehículos con gran capacidad de carga, fomentar el transporte aéreo mejorando las terminales y sin duda alguna, el país pide a gritos que se restauren y reinicien las vías férreas del país las cuales presentan menores cortos de operación y permitirían la salida y llegada de grandes cantidad de productos, el transporte férreo ha permito el desarrollo de importantes países y es vergonzoso que en nuestro país teniendo la vías ya las hayamos dejado abandonadas, este tipo de transporte permitiría descongestionar importante corredores viales del país a la vez que se mejoraría el medio ambiente.

Conclusión

Para concluir podemos decir que el Canal de Distribución lo constituye un grupo de intermediarios relacionados entre sí, que hacen llegar los productos y servicios de los fabricantes a los consumidores y usuarios finales.

Las decisiones sobre los canales de distribución dan a los productos los beneficios del lugar y los beneficios del tiempo al consumidor.

El benéfico de lugar se refiere al hecho de llevar un producto cerca del consumidor para que éste no tenga que recorrer grandes distancias para obtenerlo y satisfacer así una necesidad.

El beneficio de lugar se puede ver desde dos puntos de vista: el primero considera los productos cuya compra se favorece cuando están muy cerca del consumidor, el cual no está dispuesto a realizar un gran esfuerzo por obtenerlos.

bibliografía

https://www.clubensayos.com/Acontecimientos-Sociales/Estado-de-la-red-de-distribuci%C3%B3n-en-las/4416131.html

http://jennymiyares.blogspot.com/

www.senasofia.edu.co/materialdeestudio

https://www.sic.gov.co/marco-normativo

https://www.academia.edu/37058961/Actividad_de_aprendizaje

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
(2348341)

EVIDENCIA N 4

ARTÍCULO “CANALES Y REDES DE DISTRIBUCIÓN

Presentado por el:
Aprendiz

CARLOS ANDRÉS LLANOS RAMÍREZ
CC. 1.112.105.538

SENA
SERVICIO DE APRENDIZAJE
CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS REGIONAL CAUCA
FEBRERO 18 2022

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
(2348341)

EVIDENCIA N° 4

ARTÍCULO “CANALES Y REDES DE DISTRIBUCIÓN

Instructor: WILFRED HERNANDEZ

Presentado por el:
Aprendiz

CARLOS ANDRÉS LLANOS RAMÍREZ
CC. 1.112.105.538

SENA
SERVICIO DE APRENDIZAJE
CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS REGIONAL CAUCA
FEBRERO 18 2022

TABLA DE CONTENIDO

Introducción……3

Evidencia 4 Artículo “Canales y redes de distribución.....4

Estado De La Red De Distribución En Las Empresas Colombianas……4

Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente…….....6

Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de Distribución…….....7

Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia……..8

Para finalizar, indique en el artículo, por medio de un ejemplo, cómo podrían Organizarse los canales de la red de distribución en Colombia de manera que los Procesos cumplan con las exigencias de los clientes……9

Conclusiones……11

Referencias……12

INTRODUCION

Actualmente un canal de distribución es un conjunto de personas jurídicas o naturales que pueden facilitar la buena circulación de los productos que son elaborados por los fabricantes o vendedores. Exportar… hasta llegar a las manos del consumidor denominados intermediarios.

El punto de partida del canal de distribución es el productor, que se puede generar desde el punto final o de destino para llegar al consumidor.
También el conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios.

Por lo tanto los intermediarios que participan en un proceso de distribución se pueden clasificar en dos tipos… Comerciantes intermediarios---mayoristas ’minoristas y agentes intermediarios. Los primeros compran el producto a los fabricantes y los revenden por su cuenta, se puede decir que realizan totalmente todo un proceso de compra\venta.
Mientras que los segundos únicamente participan como enlace entre productores comerciantes y los posibles compradores de los productos. Labor que hacen por mandato y a través de comisiones por sus servicios que van en proporción al monto total de las operaciones de los negocios que concretan.

Actividad de aprendizaje 6

Evidencia 4: Artículo “Canales Y Redes De Distribución

Elabore un artículo acerca de los canales que conforman la red de distribución de Colombia, sus actores y aspectos relacionados con el componente logístico, vendedores, cobertura, alcance, fortaleza económica y tradición del mercado. Para la elaboración de esta evidencia debe realizar consultas en la web acerca de temas relacionados con la red de distribución en el país.

ARTICULO

El sistema de transporte es el componente más importante para la mayoría de las organizaciones, debido a que el éxito de una cadena de abastecimiento está estrechamente relacionado con su diseño y uso adecuados. el transporte es el responsable de mover los productos terminados, materias primas e insumos, entre empresas y clientes que se encuentran dispersos geográficamente, y agrega valora los productos transportados cuando estos son entregados a tiempo, sin daños y en las cantidades requeridas.igualmente, el transporte es uno de los puntos clave en la satisfacción del cliente. Sin embargo, es uno de los costos logísticos más elevados y constituye una proporción representativa de los precios de los productos. Los costos asociados con el transporte son altamente representativos en la cadena de abastecimiento y están involucrados directamente con la relación que se tiene con proveedores, clientes y competidores. En Colombia “el transporte de carga es una actividad fundamental en el aparato productivo colombiano ya que es el sector que permite que un producto llegue al consumidor final, genere la circulación de bienes y dinamice la economía”. Se debe resaltar la importancia del transporte de carga por carretera, no sólo en cuanto a la carga que se transporta en el territorio nacional, sino también en lo relativo a la competitividad de nuestras exportaciones. El sistema de transporte debe integrar las principales zonas de producción y de consumo del país, y, por lo tanto, la demanda y los costos de transporte juegan un papel determinante en el precio final de los bienes”. También se debe tener en cuenta que, entre los diferentes modos de transporte de carga, en Colombia resulta

particularmente importante la movilización por carretera. Por Este medio se transporta alrededor del 80% de la carga del país. Adicionalmente, los costos del transporte son altamente representativos en la cadena.

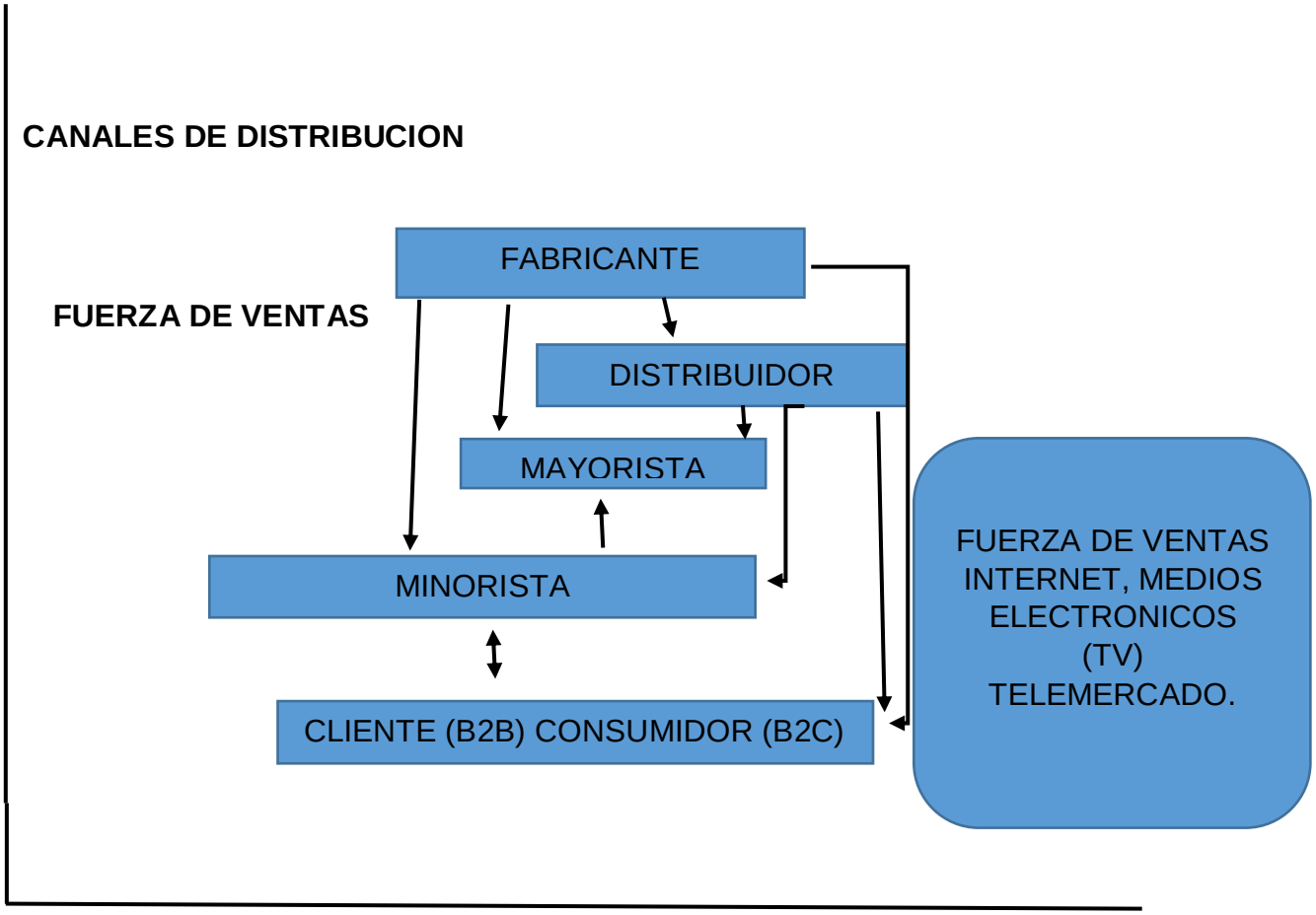
1. Estado De La Red De Distribución En Las Empresas Colombianas.

La malla de distribución logística es el segmento final de la cadena de abastecimiento, se constituye por el acumulado de bases y sistemas de transporte necesarios para encargarse de que se proporcione el producto o servicio al cliente o consumidor final. Los elementos que hacen parte de la malla de distribución son: Transportación, acopio, pedido, inventario. Actualmente el Estado Oficial de Colombia, explora el progreso de la actividad logística, lo que incluye mejoras en La malla de comercialización, en los últimos años se ha trabajado en la malla vial, De las 4G, dobles calzadas, túneles y otras obras propuestas con el propósito de Optimizar la capacidad del estado, aminorar costos de comercialización y optimizar Proyecciones en el nivel del comercio Estatal e Internacional. El PMTI del 2015-2023 está actuando en ambas metas: Fortalecer una serie de proyectos Prioritarios para emprender su conformación con proceso eficiente, desplegar una malla de trasportación en.
Colombia por los próximos 20 años se está realizando una buena inversión en: En malla férrea 5 vías intervenidas1.769 km, de las vías navegables 8 ríos intervenidos 5.065 km, en aeropuertos 31Intervenciones adicionales, en puertos se garantiza el despejado de los 2 océanos, 116.8 billones de pesos destinados a manutención y trabajo, en malla básica 101
Proyectos 12.681 km, en redes de unificación 52 proyectos 6.880 km (Estado de Colombia, Vicepresidencia, Min transporte, 2015). “Los proyectos que pretenden Optimar 3 de las principales autopistas de unión de la nación hoy sobrepasaron el 80% de su cumplimiento y son pieza del diseño de mejoramiento de vías que se extiende incluso hasta el 2030 y que pretende abreviar de un 15% a un 50% los Costos logísticos y de transporte, según explicó el DNP (Departamento Nacional De Planeación)” (2020, Zona logística), entre otros proyectos que se van Desarrollando.
Conjuntamente se está implementando superior conjunto de técnicas a la malla de Comercialización como GPS para estar al corriente de la trazabilidad del De despacho, bandas transportadoras en los centros de procedimientos, acrecentamiento de comercio externo, gracias a los avances tecnológicos del Mismo modo se están dando alternativas ambientales en la malla Comercialización, especialmente implementando camiones eléctricos, Biocombustibles en el envío náutico, menos gasto de documentación y más y más De las Tic para inventariado, disminución de utilización de energía eléctrica, etc.

2. Canales Que Conforman La Red De Distribución En Colombia Y El Nivel De Eficiencia Y Eficacia Para La Satisfacción Del Cliente.

Las estrategias que más se pueden utilizar en la distribución son la fidelización de los servicios del consumidor son innovación, promoción, y precios en varios casos, La que menos sirve y es utilizada en cada oferta, por otra parte encontramos las estrategias omnicanal para los diferentes formatos el cliente se seguro y se fidelice a la misma cadena.
Otro canal del que podemos hablar es la venta por internet, este modelo también se adapta a la comodidad del vendedor como el consumidor.

Colombia se ha convertido en una de las plazas más contribuyente de los diferentes canales de distribución.



3. Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución.

La trazabilidad se ejecuta en tres partes:

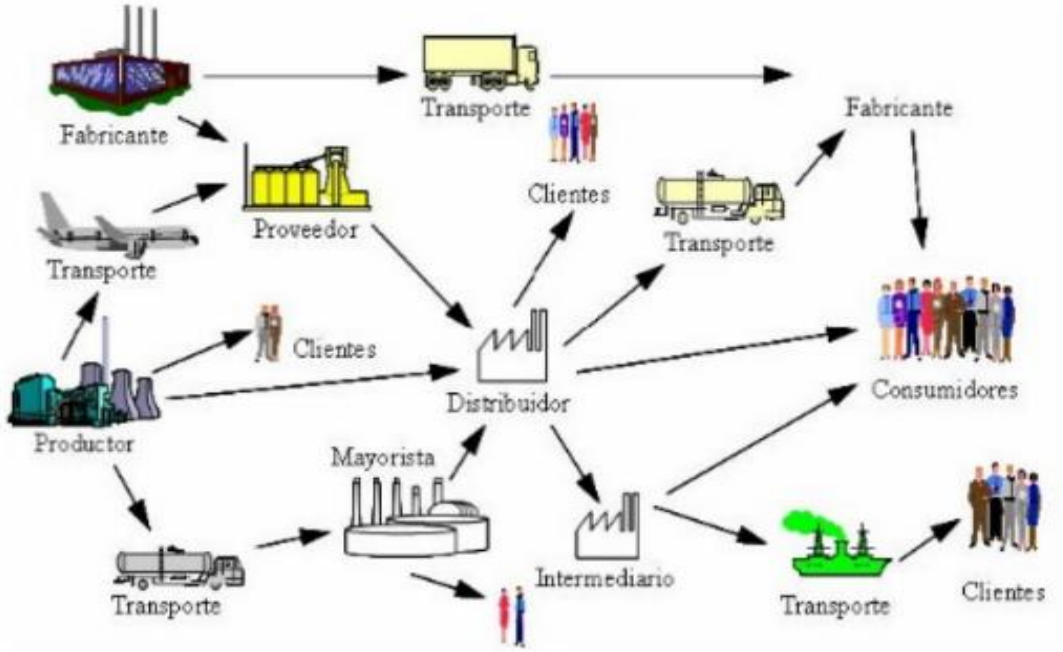
1. Producto
2. Distintos componentes
3. Elementos que han intermediado en la elaboración.

También van incluidos proveedores del mismo, también se conoce como Trazabilidad interna que pretende conocer los procedimientos de transformación y Por lo último encontramos, la trazabilidad que nos permite conocer el destino del Producto.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS DEL CANAL DIRECTO	VENTAJAS DEL CANAL INDIRECTO
• TIENE UN COSTO RELATIVAMENTE BAJO. • POSIBLE ALCANCE GLOBLAL.	• FINANCIACION PROPIO Y ORGANIZACIÓN EN LAS VENTAS. • DAR A CONOCER EL PRODUCTO MAS RAPIDO DEL MERCADO.

• NO SE REPARTEN LAS GANANCIAS CON UN DISTRUBUIDOR. • DISPONIBILIDAD DE 24 HORAS (EN CASO DE VENTA POR INTERNET. • SENSIBILIDAD INMEDIATA DE LA REACCION DE LOS CONSUMIDORES.	• MANTENIENTO DE STOCK. • MANEJO DE DIFERNTES LINEAS DE PRODUCTO. • ESPECIALIZACION POR AREA
VENTAJAS DEL CANAL DIRECTO	**VENTAJAS DEL CANAL INDIRECTO**
• LA COMPETENCIA GANA FUERZAS A NIVEL REGIONAL. • BAJO VOLUMEN EN LAS VENTAS. • DESCONFIANZA DE LOS COMPRADORES POR INTERNET. • MAYOR INVERSION DE ACTIVOS FIJOS. • ADMNISTRACION MAS COSTOSA	• COMPETENCIA EN EL PUNTO DE VENTA. • MAYOR INVERCION EN PUBLICIDAD. • VOLUMENES DE COMPRA ESTABLECIDOS POR EL DISTRIBUDOR. • REPARTICION DE LOS BENEFICIOS CON LOS INTERMEDIARIOS. • MAYOR COSTO DE Distribución


Fabricante
Transporte
Fabricante
Clientes
Proveedor
Transporte
Transporte
Clientes
Consumidores
Distribuidor
Productor
Mayorista
Intermediario
Transporte
Transporte
Clientes

EVIDENCIA 4: ARTÍCULO «CANALES Y REDES DE DISTRIBUCIÓN»

PRESENTADO POR:

YOHANNI PAOLA MEZA CASTRILLO

INSTRUCTOR: WILFRED HERNANDEZ

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
REGIONAL CAUCA
FEBRERO DE 2022

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
FICHA # 2348341

TABLA DE CONTENIDO

1. **¿Qué son los canales de distribución?**
2. **¿Cuál es la importancia de los canales de distribución?**
3. **Estado de la red de distribución en las empresas colombianas.**
4. **Bibliografía**

¿Qué son los canales de distribución?

Son el medio a través del cual una empresa fabricante elige hace llegar sus productos al consumidor final, procurando que sea lo más rentable y eficiente posible.

Los canales de distribución los conforman empresas prestadoras de servicios que investigan el mercado, promocionan los productos y negocian con clientes potenciales sobre precios, modalidades de entrega e inventarios sobre la cantidad de producto que necesitan.

En un canal de distribución **participan tres actores importantes:**

- los productores;
- los mayoristas;
- y, por último, los minoristas.

Estos participantes pueden ser almacenes, empresas de transporte, comercios, entre otros.

¿Cuál es la importancia de los canales de distribución?

La importancia de los canales de distribución radica principalmente en que a través de un tercero es posible que el producto llegue a un mayor número de consumidores, y por lo tanto que crezcan las ventas del mismo.

Generalmente los productores no cuentan con una red de distribución propia, es por ello que trabajan con una empresa terciaria que suele tener amplios contactos comerciales y geográficamente tienen un mayor alcance.

Además, cuentan con servicios de almacén, medios de transporte seguros y, de alguna manera, adquieren el compromiso de que finalmente el producto llegará a su destino.

A través de los canales de distribución una empresa productora alcanza objetivos importantes: ubicar su mercancía en el lugar adecuado, para el alcance del consumidor, en el menor tiempo posible.

Estado de la red de distribución en las empresas colombianas.

Los canales de comercialización o distribución son empresas dedicadas a prestar servicios en actividades que permiten el traslado de los productos o servicios desde el punto de fabricación hasta el consumidor final.

Las redes de transporte de mercancías surgen por la necesidad de conectar y transportar los bienes de consumo desde su punto de producción hasta el

mercado (clientes). En la fase de distribución, la mercancía puede ser transportada con una gran variedad de modos de transporte (por ferrocarril, transporte aéreo, marítimo, fluvial o por carretera) y puede realizar varias paradas en almacenes o nodos de cambio modal hasta llegar a su destino final.

Colombia es un Estado marcado, al igual que los demás países latinoamericanos, por el subdesarrollo y la desigualdad, pero para desdicha de sus pobladores esa marca es más profunda en esta tierra que en la mayoría de los países que componen el mencionado grupo.

No se puede pensar en un país equitativo, sin pobreza extrema, responsable ambientalmente, vanguardista en ciencia y tecnología y con una población viviendo digna y felizmente si no se cuenta con la infraestructura para movilizar los bienes y servicios necesarios para alcanzar tales estándares de vida; existe una relación directa entre la infraestructura logística de un país y el desarrollo del mismo.

Colombia en bastante ineficiente en materia operacional también. Hay que aclarar aquí que sin infraestructura de calidad no se puede ser eficiente, pedirle pues en la actualidad a Colombia alta eficiencia en desempeño logístico. Por otro lado, tampoco se pueden excusar totalmente tan pobres índices de desempeño, ya que muchos de ellos presentan bajas calificaciones por temas relacionados a mala planeación y gestión. La mayoría del transporte de carga del país se hace por carretera lo que significa que Colombia depende totalmente del medio de trasporte más costoso y contaminante que existe.

De acuerdo a la actualidad colombiana en materia de infraestructura y desempeño logístico se destacan los siguientes aspectos a tratar en materia de infraestructura y servicios logísticos:

- Programa de concesiones 4G.
- Red vial nacional no concesionada y programa de mantenimiento sostenible.
- Consolidación de corredores de transporte multimodal estratégicos.
- Infraestructura logística, desarrollo y comercio exterior.

En Colombia existe la necesidad de abrir posibilidades diferentes al transporte por carretera para la carga generada en el país, es importante la utilización de medios de transporte multimodales con enfoque en modos fluviales, férreos y aéreos para ser eficientes, competitivos y para apoyar el crecimiento en productividad de las empresas colombianas, por lo cual es importante reducir los costos logísticos y aumentar los niveles de servicio al mismo tiempo que se es responsable con el medio ambiente. En Colombia existe la necesidad de conectar regiones, ciudades y poblaciones para poder que se de un buen comercio, para lo cual debe existir un

mejoramiento logístico interno donde se puedan satisfacer las necesidades del costo de transporte de los productos y que éste no sea muy elevado y que de esta manera no golpee tanto al pequeño y mediano empresario.

En términos logísticos el país está muy atrasado en cuanto a infraestructura vial, el transporte por carretera es lógicamente el más utilizado debido a la flexibilidad que ofrece, los vehículos pueden recoger la carga en el centro de producción o distribución y llevarla directamente a las instalaciones del cliente cuando hablamos de comercialización nacional, o descargarla/recogerla en puertos y aeropuertos si hablamos de exportación/importación. Es allí pues, donde se debe adicionar también la necesidad de construir vías de calidad que lleguen a las rutas compuestas por los demás modos de transporte para que se alcance la integración y multimodalidad, las carreteras deben ir hasta los puertos, aeropuertos y estaciones de trenes y al mismo tiempo debe haber todo un sistema logístico eficiente de tratamiento de mercancías y personas en esos puntos en orden de establecer sistemas intermodales exitosos. No hay manera de mejorar la infraestructura logística entonces sin invertir de manera estratégica y decidida en las vías, teniendo en cuenta que se debe acompañar dicha inversión de estrategias transversales que mejoren la productividad tales como la renovación y control de oferta de la flota camionera, las políticas adecuadas de control del costo del combustible, la formalización del transporte, la tecnología de monitorización vial, el control de precios de fletes, la seguridad vial, el esfuerzo empresarial en la mejora y ubicación inteligente de sus centros de distribución, entre otros.

Bibliografía

http://bibliotecadigital.usbcali.edu.co/bitstream/10819/4221/1/Infraestructura_Logistica_Colombia_Villa_2017.pdf

https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11091/Trabajo%20de%20grado%20Red%20de%20distribuci%C3%B3n%20Tamara.pdf?sequence=1&isAllowed=y

https://sena.territorio.la/content_secure/1256/institucion/Titulada/institution/SENA/Ventas/822202_1/Contenido/DocArtic/AA6/Material_Sistema_de_distribucion_modo_y_medios_de_transporte.pdf

EVIDENCIA 4: ARTÍCULO «CANALES Y REDES DE DISTRIBUCIÓN»

PRESENTADO POR:

MARÍA YADIRA VELÁSQUEZ SALDARRIAGA

INSTRUCTOR:

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
REGIONAL CAUCA
FEBRERO DE 2022

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
FICHA # 2348341

Estado de la red de distribución en las empresas colombianas.

Los canales de comercialización o distribución son empresas dedicadas a prestar servicios en actividades que permiten el traslado de los productos o servicios desde el punto de fabricación hasta el consumidor final.

Las redes de transporte de mercancías surgen por la necesidad de conectar y transportar los bienes de consumo desde su punto de producción hasta el mercado (clientes). En la fase de distribución, la mercancía puede ser transportada con una gran variedad de modos de transporte (por ferrocarril, transporte aéreo, marítimo, fluvial o por carretera) y puede realizar varias paradas en almacenes o nodos de cambio modal hasta llegar a su destino final.

Colombia es un Estado marcado, al igual que los demás países latinoamericanos, por el subdesarrollo y la desigualdad, pero para desdicha de sus pobladores esa marca es más profunda en esta tierra que en la mayoría de los países que componen el mencionado grupo.

No se puede pensar en un país equitativo, sin pobreza extrema, responsable ambientalmente, vanguardista en ciencia y tecnología y con una población viviendo digna y felizmente si no se cuenta con la infraestructura para movilizar los bienes y servicios necesarios para alcanzar tales estándares de vida; existe una relación directa entre la infraestructura logística de un país y el desarrollo del mismo.

Colombia en bastante ineficiente en materia operacional también. Hay que aclarar aquí que sin infraestructura de calidad no se puede ser eficiente, pedirle pues en la actualidad a Colombia alta eficiencia en desempeño logístico. Por otro lado, tampoco se pueden excusar totalmente tan pobres índices de desempeño, ya que muchos de ellos presentan bajas calificaciones por temas relacionados a mala planeación y gestión. La mayoría del transporte de carga del país se hace por carretera lo que significa que Colombia depende totalmente del medio de trasporte más costoso y contaminante que existe.

De acuerdo a la actualidad colombiana en materia de infraestructura y desempeño logístico se destacan los siguientes aspectos a tratar en materia de infraestructura y servicios logísticos:

- Programa de concesiones 4G.
- Red vial nacional no concesionada y programa de mantenimiento sostenible.
- Consolidación de corredores de transporte multimodal estratégicos.
- Infraestructura logística, desarrollo y comercio exterior.

En Colombia existe la necesidad de abrir posibilidades diferentes al transporte por carretera para la carga generada en el país, es importante la utilización de medios de transporte multimodales con enfoque en modos fluviales, férreos y aéreos para ser eficientes, competitivos y para apoyar el crecimiento en productividad de las empresas colombianas, por lo cual es importante reducir los costos logísticos y aumentar los niveles de servicio al mismo tiempo que se es responsable con el medio ambiente. En Colombia existe la necesidad de conectar regiones, ciudades y poblaciones para poder que se de un buen comercio, para lo cual debe existir un mejoramiento logístico interno donde se puedan satisfacer las necesidades del costo de transporte de los productos y que éste no sea muy elevado y que de esta manera no golpee tanto al pequeño y mediano empresario.

En términos logísticos el país está muy atrasado en cuanto a infraestructura vial, el transporte por carretera es lógicamente el más utilizado debido a la flexibilidad que ofrece, los vehículos pueden recoger la carga en el centro de producción o distribución y llevarla directamente a las instalaciones del cliente cuando hablamos de comercialización nacional, o descargarla/recogerla en puertos y aeropuertos si hablamos de exportación/importación. Es allí pues, donde se debe adicionar también la necesidad de construir vías de calidad que lleguen a las rutas compuestas por los demás modos de transporte para que se alcance la integración y multimodalidad, las carreteras deben ir hasta los puertos, aeropuertos y estaciones de trenes y al mismo tiempo debe haber todo un sistema logístico eficiente de tratamiento de mercancías y personas en esos puntos en orden de establecer sistemas intermodales exitosos. No hay manera de mejorar la infraestructura logística entonces sin invertir de manera estratégica y decidida en las vías, teniendo en cuenta que se debe acompañar dicha inversión de estrategias transversales que mejoren la productividad tales como la renovación y control de oferta de la flota camionera, las políticas adecuadas de control del costo del combustible, la formalización del transporte, la tecnología de monitorización vial, el control de precios de fletes, la seguridad vial, el esfuerzo empresarial en la mejora y ubicación inteligente de sus centros de distribución, entre otros.

Bibliografía

http://bibliotecadigital.usbcali.edu.co/bitstream/10819/4221/1/Infraestructura_Logistica_Colombia_Villa_2017.pdf

https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11091/Trabajo%20de%20grado%20Red%20de%20distribuci%C3%B3n%20Tamara.pdf?sequence=1&isAllowed=y

https://sena.territorio.la/content_secure/1256/institucion/Titulada/institution/SENA/Ventas/822202_1/Contenido/DocArtic/AA6/Material_Sistema_de_distribucion_modo_y_medios_de_transporte.pdf

Evidencia 4:

“Canales y redes de distribución”

Presentado al Instructor:

Wilfred Hernandez

Presentado por:

Claudia Marcela Moreno

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo en Gestión Logistica

Ficha: 2348341

2022

INTRODUCCION

Este trabajo tiene como finalidad conocer mas acerca de toda la red de distribución, conocer los diferentes tipos de canales existentes, las ventajas sus desventajas para poder realizar un muy buen plan de distribución teniendo en cuenta las rutas, los tiempos establecidos todo lo relacionado con la normatividad vigente para poder organizar envió estratégicos.

➢ ESTADO DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS

Los canales de distribución son las vías de comunicación entre los fabricantes de productos y sus consumidores. Bancos, tiendas, grandes superficies, supermercados, droguerías, distribuidores mayoristas, bodegas y plazas de mercado, entre otros actores, conforman el mapa de la distribución en Colombia. Sin embargo, en un país geográficamente complejo, con regiones montañosas que alejan a la industria de sus consumidores y en el que el comercio informal domina las ciudades, la distribución de productos también resulta singular. Ver cómo han evolucionado los canales de distribución sirve para comprender cómo han cambiado el mercado y el consumo en el país

En Colombia una empresa destina más o menos el 13.5% de sus ingresos a costos logísticos o de comercio exterior. A esta conclusión se llegó en la Encuesta Nacional Logística 2018, la cual fue realizada por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y en la que participaron 2.738 empresas.

De acuerdo con Rafael Puyana, subdirector general sectorial del DNP, este costo es alto si se compara con los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Ocde), donde el promedio está entre 8% y 10%. La encuesta también arrojó que, por actividad económica, las empresas que presentan los costos de logística más altos sobre las ventas son las de construcción y comercio, donde estos pesan 15,2%. En cambio, el sector con los costos logísticos más bajos sobre sus ingresos es la minería, con 10,3%. Entre estos resultados de la encuesta se refleja que en promedio las grandes y medianas empresas presentan costos logísticos mas bajos sobre sus ventas con 10,8% y 12,2 % respectivamente.

Para el 2022, el gobierno nacional por medio del ministerio de transporte, se propone bajar los precios logísticos en Colombia al 12,9% sobre las ventas, trabajando en corredores eficientes, logística digital, competitividad portuaria, logística sostenible, capacitación, emprendimiento e innovación. Sobre todo, en la nueva reapertura de todo el sector económico de la pandemia del COVID 19.

➢ Canales de Distribución.

La definición de canales lo constituye un grupo de intermediarios relacionados entre sí que hacen llegar los productos y servicios de los fabricantes a los consumidores y usuarios finales, los canales de distribución son la ruta a través de la cual el producto se transfiere de lugar de producción, hasta el consumidor final, se recurre a canales directos cuando el fabricante suministra los bienes directamente al consumidor, por ende se puede concluir que toda empresa de be realizar un minucioso análisis de que tipo de canal es mas conveniente para la distribución de su servicio o producto

Los principales tipos de canales de distribución que una empresa puede escoger son:

- **Canal de distribución directo**

Esta figura se presenta cuando las empresas deciden llevar sus productos de forma directa, sin intermediarios al consumidor final.

- **Canal indirecto Corto**

Está conformado por el fabricante y un intermediario para llevar su producto al consumidor final.

- **Canal Indirecto largo**

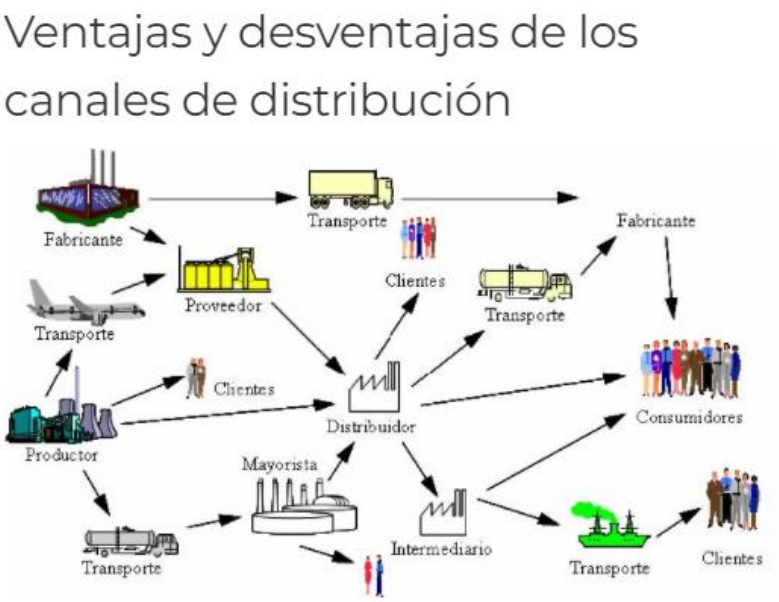
Conformado por el fabricante dos o más intermediarios y el consumidor final

- **Canales dobles.**
  Este canal aparte de la participación de minoristas y mayoristas, también se utiliza la presencia de un agente, este se convierte en un distribuidor exclusivo de determinado servicio.
- **Canal distribución de bienes industriales**
  Los bienes industriales que viajan desde el lugar de producción, hasta los consumidores finales,

Otro canal importante que se está implementando hoy en día, y que no requiere de infraestructuras millonarias. Es el E-commerce o venta por internet, que día a dio gana mas adeptos a nivel mundial.

- **Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución**
  El decreto 736 del 10 de abril de 2014 el cual reglamenta la planeación de los proyectos, de infraestructura de transporte con la finalidad de asegurar la intermodalidad y multimodalidad, su articulación e integración.
  La política nacional logística (compes 3547 del2008)propone como objetivo específico, contar con corredores logísticos articulados y llegar a una complementación modal para estimular una mayor oferta de transporte y a si aumentar el flujo de bienes y servicios y así alcanzar una reducción física en los costos de los producción y tiempos de entrega y sostenibilidad del sistema logístico nacional.
  La BPA Buenas Prácticas Agrícolas son métodos específicos para que los agricultores desarrollen criterios de calidad e inocuidad para proteger su salud y el bienestar del consumidor y así lograr una certificación mediante la prevención de los riesgos asociados a la producción y asegurar la calidad del producto para el consumidor final

- **Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia.**



VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN ENCOLOMBIA	
Ventajas	**Desventajas**
canal directo bajo costo por no existir intermediarios, mayor agilidad, inmediates, eficiencia, eficacia, efectividad	del canal directo, carencia de especialización, limitación geográfica ya que se circunscribe al lugar de producción
Canal indirecto, alcance a mayor escala por medio de los intermediarios y franquicias, mayor infraestructura para almacenar	Canal indirecto, Mas lentitud en el proceso por utilización de intermediarios, alto riesgo de hurtos
Los mayoristas y minoristas están establecidos estratégicamente más cerca de los mercados	los sobrecostos disminuyen la utilidad
La redistribución que recorre nuestro producto del fabricante al usuario genera más puestos de trabajo	Del mismo modo tenemos la lentitud, pues al añadir más intermediarios a la cadena el proceso se hace más demorado.
La venta por internet tiene bajos costos debido a que no hay intermediarios y el cliente se beneficia directamente del producto a costos más bajos	no puede competir con el alcance geográfico y volúmenes de negocio, además muchas veces el cliente tiene que tiene que costear él envió.

- **cómo podrían organizarse los canales de la red de distribución en Colombia de manera que los procesos cumplan con las exigencias de los clientes.**

  A mi modo de ver podríamos mejorar las plataformas logísticas existentes en nuestro país implementando nuevas herramientas tecnológicas, que nos permitan mejorar la red de distribución reduciendo costos, para buscar mayor agilidad y eficiencia en los procesos logísticos y una mayor satisfacción a nuestros clientes.

CONCLUSION

Para concluir podemos decir que los canales de distribución son un conjunto de intermediarios relacionados entre sí, para hacer llegar los productos a los consumidores finales.

Con esta investigación aprendimos de las ventajas las desventajas y como podemos realizar una planeación estratégica de distribución.

Bibliografía

https://www.google.com/search?rlz=1C1CHBF_esCO887CO887&lei=Y4gWYt3Olu-bwbkP3pWCyAE&q=cuales%20son%20los%20canales%20de%20distribuci%C3%B3n&ved=2ahUKEwidjIWVxZb2AhXvTTABHd6KABkQsKwBKAB6BAhREAE&biw=1366&bih=617&dpr=1

https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-canales-de-distribucion.html

https://revistapym.com.co/comunicacion/canales-de-distribucion-curiosidades

https://www.larepublica.co/economia/logistica-se-lleva-135-de-los-ingresos-de-las-companias-en-colombia-2805319

file:///C:/Users/57305/Downloads/Decreto%20736_2014%20(1).pdf

BIBLIOGRAFIA

https://www.google.com/search?q=objetivo+de+un+jefe+de+cedi&rlz=1C1UEAD_esCO927CO927&oq=objetivo+de+un+jefe+de+cedi&aqs=chrome..69i57j0i22i30l3.90

https://www.google.com/search?q=funciones+de+un+jefe+de+produccion&rlz=1C1UEAD_esCO927CO927&ei=RVipYYjbGOibwbkP196P8Ao&oq=funciones+&gs_lcp=Cgxnd3Mtd2l6LXNlcnAQARgAMgQIABBDMgQIABBDMgQIABBDMggIABCABBCxAzIICAAQgAQQsQMyCAgAEIAEELEDMggIABCABBCxAzIFCAAQgAQyCAgAEIAEELEDMgUIABCABDoRCC4QgAQQsQMQgwEQxwEQ0QM6DgguEIAEELEDEMcBEKMCOgUILhCABDoICC4QsQMQgwE6CwguEIAEELEDEIMBOgsIABCABBCxAxCDAToICC4QgAQQsQM6DgguEIAEELEDEMcBENEDOgUILhCxA0oECEEYAFAAWJ8WYPwsaABwAngAgAG9AYgBxwySAQQwLjEwmAEAoAEBwAEB&sclient=gws-wiz-serp

EVIDENCIA 4: ARTÍCULO «CANALES Y REDES DE DISTRIBUCIÓN»

PRESENTADO POR:

MARÍA YADIRA VELÁSQUEZ SALDARRIAGA
YOHANNI PAOLA MEZA CASTRILLO
JHOAN SEBASTIAN LAVERDE

INSTRUCTOR:

WILFRED HERNÁNDEZ

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
REGIONAL CAUCA
FEBRERO DE 2022

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA
FICHA # 2348341

Estado de la red de distribución en las empresas colombianas.

Los canales de comercialización o distribución son empresas dedicadas a prestar servicios en actividades que permiten el traslado de los productos o servicios desde el punto de fabricación hasta el consumidor final.

Las redes de transporte de mercancías surgen por la necesidad de conectar y transportar los bienes de consumo desde su punto de producción hasta el mercado (clientes). En la fase de distribución, la mercancía puede ser transportada con una gran variedad de modos de transporte (por ferrocarril, transporte aéreo, marítimo, fluvial o por carretera) y puede realizar varias paradas en almacenes o nodos de cambio modal hasta llegar a su destino final.

Colombia es un Estado marcado, al igual que los demás países latinoamericanos, por el subdesarrollo y la desigualdad, pero para desdicha de sus pobladores esa marca es más profunda en esta tierra que en la mayoría de los países que componen el mencionado grupo.

No se puede pensar en un país equitativo, sin pobreza extrema, responsable ambientalmente, vanguardista en ciencia y tecnología y con una población viviendo digna y felizmente si no se cuenta con la infraestructura para movilizar los bienes y servicios necesarios para alcanzar tales estándares de vida; existe una relación directa entre la infraestructura logística de un país y el desarrollo del mismo.

Colombia en bastante ineficiente en materia operacional también. Hay que aclarar aquí que sin infraestructura de calidad no se puede ser eficiente, pedirle pues en la actualidad a Colombia alta eficiencia en desempeño logístico. Por otro lado, tampoco se pueden excusar totalmente tan pobres índices de desempeño, ya que muchos de ellos presentan bajas calificaciones por temas relacionados a mala planeación y gestión. La mayoría del transporte de carga del país se hace por carretera lo que significa que Colombia depende totalmente del medio de trasporte más costoso y contaminante que existe.

De acuerdo a la actualidad colombiana en materia de infraestructura y desempeño logístico se destacan los siguientes aspectos a tratar en materia de infraestructura y servicios logísticos:

- Programa de concesiones 4G.
- Red vial nacional no concesionada y programa de mantenimiento sostenible.
- Consolidación de corredores de transporte multimodal estratégicos.
- Infraestructura logística, desarrollo y comercio exterior.

En Colombia existe la necesidad de abrir posibilidades diferentes al transporte por carretera para la carga generada en el país, es importante la utilización de medios de transporte multimodales con enfoque en modos fluviales, férreos y aéreos para ser eficientes, competitivos y para apoyar el crecimiento en productividad de las empresas colombianas, por lo cual es importante reducir los costos logísticos y aumentar los niveles de servicio al mismo tiempo que se es responsable con el medio ambiente. En Colombia existe la necesidad de conectar regiones, ciudades y poblaciones para poder que se de un buen comercio, para lo cual debe existir un mejoramiento logístico interno donde se puedan satisfacer las necesidades del costo de transporte de los productos y que éste no sea muy elevado y que de esta manera no golpee tanto al pequeño y mediano empresario.

En términos logísticos el país está muy atrasado en cuanto a infraestructura vial, el transporte por carretera es lógicamente el más utilizado debido a la flexibilidad que ofrece, los vehículos pueden recoger la carga en el centro de producción o distribución y llevarla directamente a las instalaciones del cliente cuando hablamos de comercialización nacional, o descargarla/recogerla en puertos y aeropuertos si hablamos de exportación/importación. Es allí pues, donde se debe adicionar también la necesidad de construir vías de calidad que lleguen a las rutas compuestas por los demás modos de transporte para que se alcance la integración y multimodalidad, las carreteras deben ir hasta los puertos, aeropuertos y estaciones de trenes y al mismo tiempo debe haber todo un sistema logístico eficiente de tratamiento de mercancías y personas en esos puntos en orden de establecer sistemas intermodales exitosos. No hay manera de mejorar la infraestructura logística entonces sin invertir de manera estratégica y decidida en las vías, teniendo en cuenta que se debe acompañar dicha inversión de estrategias transversales que mejoren la productividad tales como la renovación y control de oferta de la flota camionera, las políticas adecuadas de control del costo del combustible, la formalización del transporte, la tecnología de monitorización vial, el control de precios de fletes, la seguridad vial, el esfuerzo empresarial en la mejora y ubicación inteligente de sus centros de distribución, entre otros.

Bibliografía

http://bibliotecadigital.usbcali.edu.co/bitstream/10819/4221/1/Infraestructura_Logistica_Colombia_Villa_2017.pdf

https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11091/Trabajo%20de%20grado%20Red%20de%20distribuci%C3%B3n%20Tamara.pdf?sequence=1&isAllowed=y

https://sena.territorio.la/content_secure/1256/institucion/Titulada/institution/SENA/Ventas/822202_1/Contenido/DocArtic/AA6/Material_Sistema_de_distribucion_modo_y_medios_de_transporte.pdf

EVIDENCIA 4: ARTÍCULO “CANALES Y REDES DE DISTRIBUCIÓN”

PRESENTADO A LA INSTRUCTOR:

WILFRED HERNANDEZ

PRESENTADO POR:

MAIKOL ANDREY REATIGA

CENTRO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

TECNOLOGO EN GESTION LOGISTICA

Ficha: 2348341

2022

INTRODUCCION

Con este trabajo queremos ver la importancia que tiene los canales y medios de transporte sus normativas, las ventajas y las desventajas de los medios indirectos y las ventajas de los medio directos la importancia de tener un buen aliado logístico para la satisfacción del consumidor final.

CONTENIDO.

Los **canales** de **distribución** son las vías de comunicación entre los fabricantes de productos y sus consumidores. Bancos, tiendas, grandes superficies, supermercados, droguerías, distribuidores mayoristas, bodegas y plazas de mercado, entre otros actores, conforman el mapa de la distribución en Colombia, sus actores y aspectos relacionados con los componentes logísticos son el almacenamiento que es donde se guardan la mercancía y puede ser una instalación pública o privada, Unitarización hace referencia al proceso de colocar la carga en contenedores o en pallets con su debida documentación y los procesos de manejo de distribución con sus respectivos seguros contando con unidades de verificación.

De años para acá, se ha generado un cambio de mentalidad en las empresas con respecto a la logística y su impacto en las organizaciones. La logística pasó de ser un concepto de almacenamiento y distribución a ser considerada como una estrategia transversal que toca todas las áreas de las compañías. Eso ha permitido que el mercado en Colombia se interese por alinear sus políticas con las tendencias globales

- **Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente**

Los canales de distribución facilitan el producto por parte de los productores para que los clientes puedan disfrutar del producto al adquirirlo. El canal de distribución es el camino de fases o etapas seguido por la propiedad del producto en su movimiento desde el fabricante al consumidor final. Tenemos dos tipos de canales de distribución **INDIRECTOS:** es en el que intervienen intermediarios de diferentes clases entre el proveedor y el consumidor. **DIRECTOS:** es en el que el productor es

el encargado de distribuir directamente el producto a los consumidores finales. Son eficaces y eficientes porque siempre se busca satisfacer la necesidad del cliente.

- **Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución.**

Se regula por el **BPA (**buenas prácticas de almacenamiento), esto indica mantener al 100% las condiciones y la conservación del producto, la trazabilidad permite identificar, rastrear el producto (hoja de vida) y por último se podría mencionar la certificación BASC utilizada en el comercio internacional seguro y anti contrabando.

Esto nos conlleva a grandes beneficios como el transporte confiable reducción de costos mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente final.

- **Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia.**

VENTAJAS: El fabricante disminuye los costos de la distribución física como de transporte, almacenamiento, fraccionamiento. Una red bien seleccionada permite más rotación en lo que repercutirá un buen flujo de ventas, aumentar la capacidad de respuesta entre muchos más.

DESVENTAJAS: Menos control por parte del fabricante ya que es el distribuidor el que asume el manejo de la mercancía, mayor competencia en los puntos de venta, el distribuidor puede exigir un contrato exclusivo por un determinado tiempo, desconfianza de los compradores por internet.

Desde mi punto de vista para mejorar las desventajas de los canales de distribución seria que el productor sistemáticamente este informado de todos los movimientos

de la mercancía, también de las quejas y reclamos de los clientes en cuanto a calidad y puntualidad en entrega.

CONCLUSIONES

Con este trabajo me di cuenta la importancia que tiene los modos y los medios de transporte. Lo importante que es tener un buen aliado comercial para que el productor tenga tranquilidad para que su mercancía se entregue en buenas condiciones y a tiempo.

BIBLIOGRAFIA.

- https://www.google.com/search?q=+actores+y+aspectos+relacionados+con+el+componente+log%C3%ADstico&rlz=1C1UUXU_esCO989CO989&sxsrf=APq-WBtxoJkUkzwck3P5sXlfMFW6P5sCGw%3A1645494610877&ei=UkEUYsSANeKHwbkP2famkAc&ved=0ahUKEwjE8YqOmZL2AhXiQzABHVm7CXIQ4dUDCA4&uact=5&oq=+actores+y+aspectos+relacionados+con+el+componente+log%C3%ADstico&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAM6BwgAEEcQsAM6CAgAEIAEELADSgUIPBIBNkoECEEYAEoECEYYAFCpKlipKmDbM2gGcAF4AIABwQGIAcEBkgEDMC4xmAEAoAECoAEByAEJwAEB&sclient=gws-wiz
- https://www.coursehero.com/file/41161335/Art%C3%ADculodocx/
- https://es.scribd.com/document/496061426/Ventajas-y-Desventajas-de-La-Red-de-Distribucion-en-Colombia
- https://es.scribd.com/document/481587043/Normatividad-que-regula-los-diferentes-canales-que-conforman-la-red-de-distribucion

Servicio de Aprendizaje Nacional Sena

Centro de Comercio y Servicios

“Sede Cauca”

Tecnólogo Gestión Logística

Ficha: 2348341

Aprendiz:

Jose Dario Guataquira Benavides

Instructor:

Wilfred D. Hernández

2022

Tabla de contenido

1.Introduccion…… Pag.3

2. Articulo estado de la red de distribución en las empresas colombianas.

……Pág.4,5,6,7

3. Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente …… Pag. 4,5

4. Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución …… Pag. 5,6

5. Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia ……Pag. 6,7

6. Cómo podrían organizarse los canales de la red de distribución en Colombia

…….. Pag. 7

7.Conclusiones…… Pag.8

8. Bibliografía …… Pag.8

1.Introducción

La red logística en Colombia es un eslabón más de lo que sostiene la economía del país y al ser uno de los mas importantes se tiene que tener claro de qué manera se puede mejorar cada vez más los puntos débiles de la operación, en Colombia hay varias falencias las cuales se han venido supliendo a través del tiempo pero se tiene claro que la mayor es la infraestructura que nos impide avanzar hacia una potencia mayor de logística ya sea nacional e internacional todo esto a raíz de las exigencia del consumidor y de la competencia mundial.

Canales y redes de distribución

2. Articulo acerca de los canales que conforman la red de distribución de Colombia, sus actores y aspectos relacionados con el componente logístico, vendedores, cobertura, alcance, fortaleza económica y tradición del mercado

Estado de la red de distribución en las empresas colombianas:

En la actualidad la red logística colombiana esta un poco frenada por la falta de infraestructura que existe en este momento puesto que no da la capacidad requerida para poder elevarse en un nivel mayor, de dar mayor respuesta a algunos requerimientos como lo son el exportar su mercancía nacional o internacionalmente, esto implica que los costos de transporte sean mas elevados y por tal motivo en algunos casos puede llevar a la quiebra pero esto no es del todo malo porque motivo, porque al existir tal problemática incentiva a las empresas a ser más proactivas y generar soluciones que nos benefician a todos, cambiar el chip y como todo ser humano disminuir la problemática siendo coherentes y más eficaces ya que al ser un dilema que no viene de años em este momento se convierte en una prioridad que todos tenemos que ver porque ayuda al país a disminuir la pobreza y ser uno de los lideres de exportación ya que en el 2014 ocupábamos el puesto 114 de 192 países lideres en exportación.

- Canales que conforman la red de distribución en Colombia y el nivel de eficiencia y eficacia para la satisfacción del cliente:

Hoy la transformación del consumidor y sus necesidades han llevado a que el mercado se enfrente a la aparición de nuevos formatos.

Este nuevo escenario ha promovido la aparición de nuevos formatos como los Price Smart o D1, por nombrar algunos, la llegada de marcas como Jerónimo Martín, la creación de tiendas especializadas, especialmente en sectores como el textil y los productos electrónicos.

Esta diversidad de alternativas genera un duelo de contrincantes que luchan por los favores de los clientes. Considerando así que en Colombia encontramos todos los canales de distribución como lo son, por ejemplo:

Canal directo (Productor - consumidor) El canal más breve y simple para distribuir bienes de consumo y no incluye intermediarios.

Canal detallista (Productor - detallista - consumidor) Muchos grandes detallistas compran directamente a los fabricantes y productores agrícolas.

Canal mayorista (Productor- mayorista- detallista- consumidor) Único canal tradicional para los bienes de consumo.

Productor - agente - detallista - consumidor En vez de usar a mayoristas, muchos productores prefieren servirse de agentes intermediarios para llegar al mercado detallista, especialmente a los detallistas a gran escala.

Canal agente/intermediario (Productor - agente - mayorista - detallista - consumidor) Los fabricantes a veces recurren a agentes intermediarios quienes a su vez usan a mayoristas que venden a las grandes cadenas de tiendas o a las tiendas pequeñas.

En ese sentido, se plantea la necesidad de mejorar las prácticas logísticas de las empresas teniendo proyectos colaborativos para la satisfacción del cliente, por ejemplo, mayor escala en compra de suministros o esquemas de distribución para atender mercados nacional y extranjero.

- Normatividad que regula los diferentes canales que conforman la red de distribución:

Características Jurídicas:

- El canal debe estar establecido legalmente con su respectiva cámara de comercio.
- Presentar fuentes de financiación.
- Tener registro de documentos en la DIAN.

Revisión del marco legal de los canales de distribución de servicios.

Los Agentes Intermediarios con los cuales se trabajará, deben contar con una serie de requisitos para su funcionamiento con nosotros los cuales son los siguientes:

• Constitución comercial de la empresa:
- El nombre o Razón Social verificable
- Tener un acta de constitución
- Verificación de la escritura Pública en la notaria

- Debe existir un Formulario de Matricula Mercantil
- Debe estar registrada en libros de comercio

• Marco legal de Funcionamiento:

- Debe existir en registro de industria y comercio
-Condiciones de seguridad.

• Marco Legal Laboral:

- Afiliación a la aseguradora de Riegos Profesionales (ARP)
- Régimen de seguridad social
- Fondo de Pensiones y Cesantías
- Aportes Parafiscales.

- **Ventajas y desventajas de la red de distribución en Colombia:**

Ventajas:

- Al fabricante disminuye los costos de la distribución física como transporte, almacenamiento, fraccionamiento.
- Una red bien seleccionada permite más rotación en lo que repercutirá en un buen flujo de ventas.
- Los mayoristas y minoristas están establecidos estratégicamente más cerca de los mercados.
- Cada uno de los que forman lacadena de distribución física se encuentra especializado.

Desventajas

- Menos control por parte del fabricante ya que el distribuidor es quien establece el manejo y asume los costos del producto y servicio.
- Cada eslabón de esta red incrementa al final el precio del producto o servicio por el margen de utilidad.
- Mayor competencia en los puntos de venta.
- El distribuidor puede exigir un contrato exclusivo por un determinado tiempo.

- cómo podrían organizarse los canales de la red de distribución en Colombia de manera que los procesos cumplan con las exigencias de los clientes:

Todo comienza desde el fabricante que basado en las exigencias del mercado se va a basar en el producto a fabricar obteniendo cada una de las sugerencias de los consumidores ya sean minoristas, mayoristas u agentes para que pueda ofrecer un mejor servicio esto lo hace un factor esencial en la comercialización ya sea nacional o internacional lo pondrá en un buen puesto y le permitirá extender su red más allá de las fronteras ofreciendo un mejor servicio y confiabilidad en el servicio a ofrecer.

7. CONCLUSIONES

Basado en lo mencionado anteriormente se puede asumir que la red de logística no es mas que una frase que despliega varias funciones y que necesita de varios complementos para poder funcionar de la mejor manera y suplir las necesidades existentes, se sabe que actualmente la logística de Colombia no es la mayor potencia, pero en un futuro se convertirá en una más importantes debido a la importancia que se le da para ofrecer un mayor servicio a largas distancias.

8. BIBLIOGRAFIA

- **https://www.clubensayos.com/Acontecimientos-Sociales/Estado-de-la-red-de-distribuci%C3%B3n-en-las/4416131.html**
- **https://www.sic.gov.co/marco-normativo**