

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



TECNÓLOGO: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Ficha: 3185954

Evidencia ***GA34-210101075-AA2-EV01***

COMPARATIVO DE MEDIOS DE TRANSPORTE

Instructor

DANIEL RIVERA

Aprendiz

JULIANYS SANCHEZ PERALTA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

Introducción:

En la siguiente actividad se evidencia un cuadro comparativo donde se analiza los medios de transporte logístico: aéreo, terrestre y acuático. Con el objetivo de identificar las diferencias en costo, tiempo, capacidad, seguridad y método de seguimiento de la carga según en medio de transporte, para así facilitar la toma de decisiones en la logística y el traslado de mercancía.

CUADRO COMPARATIVO MEDIOS DE TRANSPORTE

MEDIOS DE TRANSPORTE LOGISTICO	terrestre	aereo	acuatico
COSTO	Ofrece un equilibrio entre costo y flexibilidad, siendo más económico .	El más costoso debido al alto consumo de combustible y estrictos controles de seguridad, justificado solo por la urgencia	Es la opción más barata para largas distancias y grandes volúmenes de mercancía.
VOLUMENES	La capacidad varía desde vehículos ligeros (500 kg - 2.5 toneladas) hasta pesados y superpesados que pueden mover entre 40 y 250 toneladas (cabezas tractoras/tráileres).	Limitado por el volumen físico del avión. Enfocado en carga pequeña, urgente y de alto valor (correo/paquetería).	deal para cargas voluminosas y pesadas. Un buque puede transportar miles de contenedores TEU (equivalente a 20 pies)
TIEMPO DE ENTREGA	alta versatilidad	rapido	lento
SERVICIO	transportar mercancía de una punto a otro en distancias cortas y medias	transportar mercancía de una punto a otro de urgencia	transportar mercancía de una punto a otro a llargas distancias y volumen
FACILIDAD DE SEGUIMIENTO	ubicación exacta (geolocalización), velocidad, tiempos de parada, y reporte de entrada/salida a zonas delimitadas	Escaneo en recepción de carga, embarque, llegada y entrega final.	Ubicación del buque en el océano, estado en aduanas, y tiempos de carga/descarga en puerto (ETA - Tiempo Estimado de Arribo).
SEGURIDAD	Monitoreo GPS 24/7, custodia de carga, selección de conductores capacitados y paradas en puntos seguros	Estrictos protocolos de inspección (rayos X), documentación detallada y normativas IATA para mercancías peligrosas.	Uso de sellos de seguridad de alto nivel, certificaciones BASC/OEA (Operador Económico Autorizado) y revisión de la consolidación del contenedor.

Conclusión:

Con esta actividad entendemos que cada método de transporte nos ofrece distintos detalles para utilizarlo y que no hay un medio de transporte mejor que otro, sino uno más adecuado para cada necesidad. El transporte aéreo destaca por su rapidez, el terrestre por su flexibilidad para entregas directas y el acuático por su gran capacidad de carga a menor costo. La elección final para acceder a estos métodos dependerá siempre de la urgencia, el presupuesto y el tipo de mercancía que se va a transportar.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



TECNÓLOGO: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Ficha: 3185953/54

GA4-260102013-AA1-EV01.

Propuesta plan de operación logística

Instructor

DANIEL RIVERA DÍAZ

Aprendiz

CAREN JISELLA BAUTISTA / C.C # 1019016659

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción
2. Objetivos
3. Del 3 al 7 Desarrollo de la evidencia
8. Conclusión
9. Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

La logística se ha convertido en uno de los factores más importantes para el éxito de las organizaciones comerciales, especialmente en empresas de retail que manejan grandes volúmenes de productos y clientes. En este contexto, el Plan de Operación Logística (POL) permite estructurar y organizar los procesos relacionados con abastecimiento, almacenamiento, distribución y entrega de mercancías.

La empresa **Alkosto** es una cadena de almacenes colombiana perteneciente al grupo empresarial Grupo Corbeta, dedicada a la comercialización de electrodomésticos, tecnología, mercado, llantas y artículos para el hogar en diferentes ciudades del país. La compañía cuenta con presencia nacional y una amplia red de distribución que permite abastecer tanto sus tiendas físicas como su canal de comercio electrónico.

Debido al volumen de operaciones y la diversidad de productos que comercializa, Alkosto requiere un sistema logístico eficiente que garantice disponibilidad de inventario, reducción de tiempos de entrega y cumplimiento de su promesa de valor hacia los clientes.

El presente trabajo tiene como objetivo diseñar un Plan de Operación Logística (POL) que permita analizar los procesos logísticos de la empresa, identificar su tipo de organización, estructurar el flujo de procesos logísticos y comparar el cumplimiento de estos procesos con la promesa de valor ofrecida al consumidor.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Diseñar un **Plan de Operación Logística (POL)** para la empresa Alkosto que permita analizar y optimizar los procesos logísticos relacionados con abastecimiento, almacenamiento, distribución y servicio al cliente.

2.2 Objetivos específicos

- Identificar el **tipo de organización logística** de la empresa según sus características, políticas, acuerdos de servicio y recursos disponibles.
- Diseñar el **flujo de procesos logísticos** y los procedimientos que se desarrollan dentro de la organización.
- Analizar la relación entre los **procesos logísticos y la promesa de valor** ofrecida por la empresa al cliente.
- Identificar oportunidades de mejora para aumentar la eficiencia logística.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA

3. Identificación del tipo de Organización

3.1 Tipo de Organización

La empresa Alkosto pertenece al sector retail o comercio minorista, caracterizado por la venta directa de productos al consumidor final.

Se clasifica como:

- Empresa comercial
- Cadena de hipermercados
- Organización con modelo logístico omnicanal

Esto se debe a que combina:

- Tiendas físicas
- Comercio electrónico
- Distribución nacional

3.2 Características Organizacionales

Entre las principales características de la organización se encuentran:

- Amplio portafolio de productos (tecnología, hogar, mercado, motos, llantas).
- Operación en múltiples ciudades del país.
- Manejo de altos volúmenes de inventario.
- Integración de canales físicos y digitales.

Estas características obligan a la empresa a desarrollar una logística altamente estructurada y eficiente.

3.3 Políticas logísticas

Las políticas logísticas en una empresa de retail como Alkosto generalmente incluyen:

1. Disponibilidad de inventario
Mantener niveles adecuados de inventario en tiendas y centros de distribución.
2. Rotación de inventario
Control mediante sistemas de gestión de inventarios.
3. Tiempos de entrega

Cumplir con los tiempos de despacho establecidos para compras en línea.

4. Control de calidad

Verificación de productos antes de despacho.

5. Gestión de devoluciones

Procesos para cambios o garantías.

3.4 Acuerdos de Nivel de Servicios (SLA)

Los acuerdos de servicio se enfocan principalmente en:

- Tiempo de entrega
- Disponibilidad del producto
- Atención al cliente
- Garantías y devoluciones
- Seguimiento de pedidos

Estos acuerdos permiten garantizar la satisfacción del cliente.

3.5 Recursos logísticos

Recursos humanos

- Auxiliares logísticos
- Supervisores de almacén
- Personal de transporte
- Coordinadores logísticos

Recursos tecnológicos

- Sistemas ERP
- Sistemas de gestión de inventarios (WMS)
- Plataformas de comercio electrónico

Recursos físicos

- Centros de distribución
- Bodegas
- Tiendas físicas
- Vehículos de transporte

4. DISEÑO DEL FLUJO DE PROCESOS LOGÍSTICOS

El flujo logístico de la empresa **Alkosto** se estructura en una cadena de suministro que conecta proveedores, centros de distribución, tiendas y clientes finales. Este flujo permite garantizar la disponibilidad de productos, la eficiencia en el almacenamiento y el cumplimiento de las entregas.

Los procesos logísticos principales se dividen en seis etapas:

1. Planeación de la demanda
2. Abastecimiento o compras
3. Recepción de mercancía
4. Almacenamiento
5. Preparación de pedidos (picking y packing)
6. Distribución y transporte

Cada uno de estos procesos tiene funciones específicas dentro de la cadena de suministro, responsabilidades definidas e indicadores de desempeño (KPIs) para medir su eficiencia.

4.1 Planeación de la Demanda

Este proceso consiste en analizar el comportamiento del mercado y las ventas históricas para determinar la cantidad de productos que la empresa debe comprar o reabastecer. Es el punto inicial de la cadena logística, ya que permite evitar problemas como:

- Exceso de inventario
- Quiebres de stock
- Pérdidas económicas

Participación en la cadena de suministro

La planeación de la demanda conecta:

Proveedor → Compras → Centro de distribución → Tiendas → Cliente final

Una buena planeación garantiza que el producto esté disponible cuando el cliente lo necesite.

Actividades del proceso

- Análisis de ventas históricas

- Identificación de tendencias de consumo
- Pronóstico de demanda
- Definición de niveles de inventario
- Planificación de compras
- Coordinación con proveedores

Responsabilidades del área

Área de planeación logística:

- Analizar información de ventas
- Coordinar con el área comercial
- Establecer cantidades de compra
- Prevenir faltantes de inventario
- Garantizar disponibilidad de productos

KPIs del proceso

- Precisión del pronóstico de demanda
- Nivel de disponibilidad del producto
- Tasa de quiebre de stock
- Rotación de inventario
- Nivel de servicio al cliente

4.2 Abastecimiento o compras

Descripción del proceso

Este proceso se encarga de adquirir los productos que la empresa comercializa a través de proveedores nacionales e internacionales.

El objetivo principal es garantizar el suministro oportuno de productos al menor costo posible sin afectar la calidad.

Participación en la cadena de suministro

Proveedor → Compras → Centro de distribución

Este proceso conecta directamente a Alkosto con sus proveedores.

Actividades del proceso

- Selección y evaluación de proveedores
- Negociación de precios
- Elaboración de órdenes de compra
- Seguimiento de pedidos
- Programación de entregas
- Control de cumplimiento de proveedores

Responsabilidades del área

Área de compras o abastecimiento:

- Evaluar proveedores
- Negociar condiciones comerciales
- Garantizar abastecimiento continuo
- Controlar costos de adquisición
- Verificar cumplimiento de contratos

KPIs del proceso

- Nivel de cumplimiento de proveedores
- Tiempo de entrega de proveedores
- Costo de adquisición por producto
- Porcentaje de pedidos completos
- Índice de calidad del proveedor

4.3 Recepción de mercancía

Descripción del proceso

La recepción de mercancía consiste en recibir los productos enviados por los proveedores y verificar que cumplan con las condiciones establecidas en la orden de compra.

Este proceso se realiza principalmente en los centros de distribución o bodegas.

Participación en la cadena de suministro

Proveedor → Centro de distribución

Aquí se realiza el control inicial de los productos antes de almacenarlos.

Actividades del proceso

- Recepción del transporte
- Verificación de documentos de entrega
- Inspección física de la mercancía
- Conteo de unidades
- Verificación de calidad
- Registro en el sistema de inventarios
- Clasificación de productos

Responsabilidades del área

Área de recepción o almacén:

- Verificar cantidades recibidas
- Controlar el estado del producto
- Registrar la mercancía en el sistema
- Reportar inconsistencias
- Garantizar el ingreso correcto al inventario

KPIs del proceso

- Tiempo promedio de recepción
- Exactitud en la recepción de mercancía
- Porcentaje de errores en la recepción
- Porcentaje de productos rechazados
- Tiempo de registro en inventario

4.4 Almacenamiento

Descripción del proceso

El almacenamiento consiste en ubicar y conservar los productos dentro de las bodegas o centros de distribución de manera organizada, permitiendo su fácil localización y manipulación.

Este proceso es fundamental para la eficiencia del sistema logístico.

Participación en la cadena de suministro

Centro de distribución → inventario → preparación de pedidos

El almacenamiento conecta la recepción con la distribución.

Actividades del proceso

- Ubicación de productos en estanterías
- Clasificación según tipo de producto
- Control de inventario
- Gestión de espacios de almacenamiento
- Aplicación de métodos de rotación

Ejemplo de métodos utilizados:

- FIFO (First In First Out)
- FEFO (First Expired First Out)

Responsabilidades del área

Área de almacenamiento:

- Organizar los productos dentro de la bodega
- Controlar el inventario
- Optimizar el espacio de almacenamiento
- Mantener condiciones adecuadas del producto
- Garantizar trazabilidad del inventario

KPIs del proceso

- Nivel de ocupación de bodega
- Exactitud del inventario
- Rotación de inventario
- Tiempo de localización del producto
- Índice de pérdidas o daños

4.5 Preparación de pedidos (Picking y Packing)

Descripción del proceso

Este proceso inicia cuando se genera una orden de compra desde una tienda o desde el comercio electrónico.

Se seleccionan los productos del inventario y se preparan para su despacho

Participación en la cadena de suministro

Centro de distribución → cliente o tienda

Este proceso conecta el almacenamiento con la distribución.

Actividades del proceso

Picking:

- Localización del producto
- Selección del producto solicitado
- Verificación de cantidades

Packing:

- Empaque del producto
- Protección del producto
- Etiquetado
- Preparación para despacho

Responsabilidades del área

Área de preparación de pedidos:

- Preparar pedidos correctamente
- Evitar errores en selección de productos
- Cumplir tiempos de preparación
- Garantizar protección del producto

KPIs del proceso

- Tiempo de preparación de pedidos
- Exactitud del picking
- Pedidos completos
- Errores de despacho
- Productividad por operario

4.6 Distribución y transporte

Descripción del proceso

El proceso de distribución consiste en trasladar los productos desde el centro de distribución hasta las tiendas o directamente al cliente final.

Es uno de los procesos más importantes porque impacta directamente la satisfacción del cliente.

Participación en la cadena de suministro

Centro de distribución → transporte → cliente final

Actividades del proceso

- Planificación de rutas de entrega
- Asignación de vehículos
- Carga de mercancía
- Transporte
- Seguimiento del envío
- Entrega al cliente
- Confirmación de entrega

Responsabilidades del área

Área de transporte o distribución:

- Planificar rutas eficientes
- Controlar tiempos de entrega
- Supervisar el estado del transporte
- Garantizar la seguridad de la mercancía
- Cumplir con la promesa de entrega

KPIs del proceso

- Tiempo promedio de entrega
- Nivel de cumplimiento de entregas
- Costo de transporte por pedido
- Porcentaje de entregas a tiempo
- Índice de devoluciones por transporte

5. Comparación entre procesos logísticos y promesa de valor

La promesa de valor de Alkosto se basa principalmente en “**Hiper ahorro siempre**”, ofreciendo precios competitivos, variedad de productos y disponibilidad para los clientes.

5.1 Cumplimiento de la promesa de valor

Proceso logístico	Relación con la promesa de valor
Abastecimiento	Permite mantener variedad de productos
Almacenamiento	Garantiza disponibilidad de inventario
Distribución	Permite entregas rápidas
Gestión de inventarios	Evita quiebres de stock
Atención logística	Mejora la experiencia del cliente

5.2 Análisis

Los procesos logísticos permiten que la empresa cumpla con su promesa de valor mediante:

- Disponibilidad de productos
- Amplio portafolio
- Precios competitivos
- Entregas eficientes

Sin embargo, existen desafíos logísticos como:

- Gestión de inventarios en múltiples ciudades
- Control de tiempos de entrega
- Manejo de devoluciones

6. Propuestas de mejora logística

Para fortalecer el sistema logístico se proponen las siguientes estrategias:

1. Implementación de logística predictiva

Uso de análisis de datos para anticipar la demanda.

2. Optimización de rutas de transporte

Uso de software de planificación de rutas.

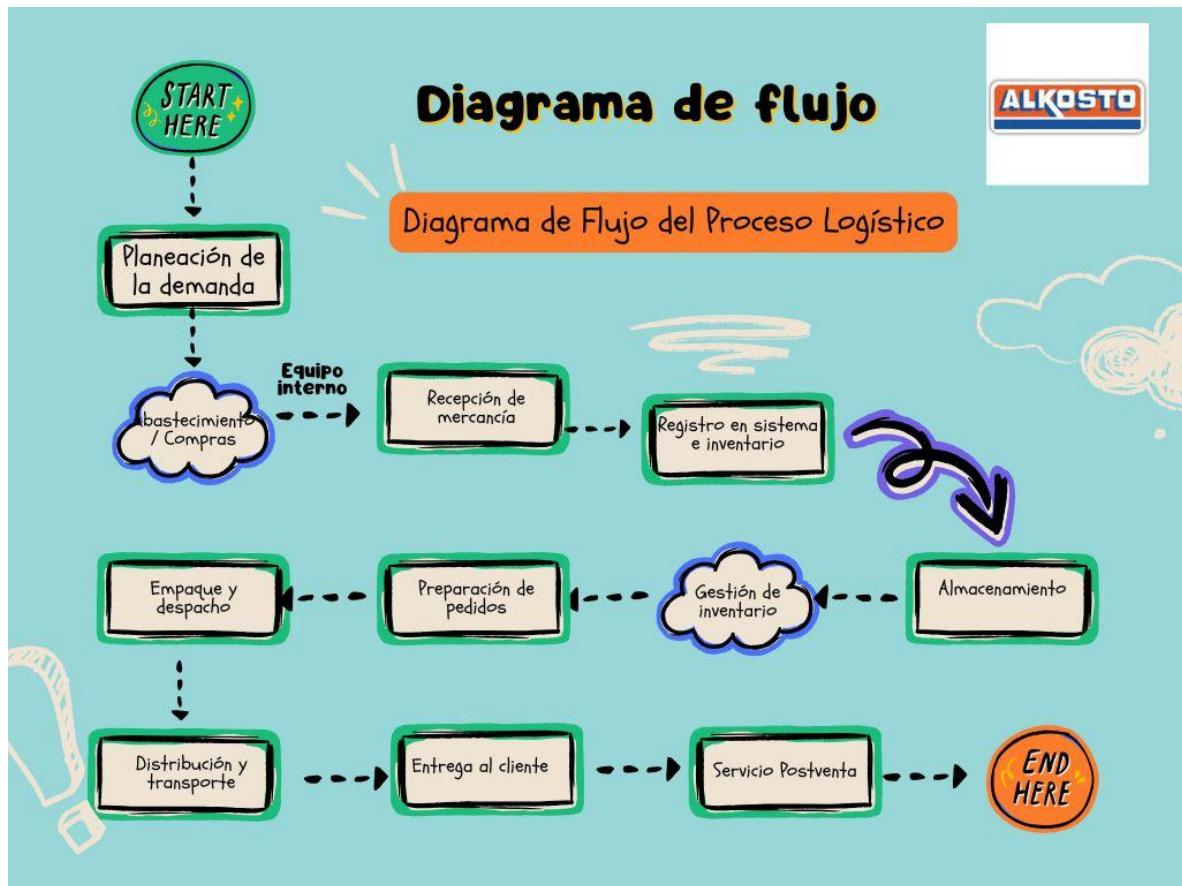
3. Automatización de centros de distribución

Implementación de sistemas automatizados de picking.

4. Integración omnicanal

Conectar inventarios de tiendas físicas con la tienda online.

7. Diagrama de Flujo del Proceso Logístico – Alkosto



El flujo logístico de la empresa **Alkosto** inicia con la planeación de la demanda, donde se analizan las necesidades del mercado. Posteriormente se realiza el proceso de abastecimiento con proveedores, seguido de la recepción y verificación de mercancía en los centros de distribución.

Después los productos se registran en el sistema y se almacenan en bodegas. Cuando se genera una compra, se realiza el proceso de picking y packing para preparar el pedido. Finalmente se ejecuta la distribución y transporte hasta el cliente o las tiendas físicas, concluyendo con el servicio postventa.

8. CONCLUSIÓN

El análisis del Plan de Operación Logística (POL) de la empresa Alkosto permite identificar que la logística es un elemento fundamental para el funcionamiento del negocio y el cumplimiento de su promesa de valor.

La empresa cuenta con una estructura logística que integra abastecimiento, almacenamiento, distribución y servicio al cliente, lo que le permite operar a nivel nacional y mantener una oferta competitiva en el mercado retail.

No obstante, debido al crecimiento del comercio electrónico y al aumento de la demanda, es necesario continuar fortaleciendo los procesos logísticos mediante tecnología, automatización y estrategias de optimización de inventarios y transporte.

9. BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES DE CONSULTA

<https://www.alkosto.com/nuestra-compania/quienes-somos>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Alkosto>

<https://zajuna.sena.edu.co>

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



TECNÓLOGO: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Ficha: 3185953

GA4-210101075-AA1-EV02

SIMULACIÓN DISTRIBUCIÓN DE JABON LIQUIDO

Instructor

DANIEL RIVERA DIAZ

Aprendiz

ALEJANDRO GORDILLO JIMENEZ / C.C # 1.113.534.075

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

Introducción

La logística de distribución es un proceso muy importante porque permite que los productos lleguen desde el lugar donde se almacenan hasta los puntos de venta o hasta los clientes. Una buena organización en la distribución ayuda a ahorrar tiempo, optimizar el transporte y garantizar que la mercancía llegue en buenas condiciones.

En esta actividad se realizará una simulación de distribución de jabón líquido hacia diferentes tiendas y micro mercados, teniendo en cuenta la capacidad del medio de transporte, las rutas de entrega y las condiciones necesarias para transportar el producto. Con este ejercicio se busca comprender cómo se organiza un proceso logístico y la importancia de planificar adecuadamente las entregas.

Datos del caso

- Producto: **Jabón líquido 500 ml**
- Cantidad total: **1000 unidades**
- Puntos de entrega: **30 tiendas y micro mercados**
- Medio de transporte: **Motocicleta con canasta**
- Capacidad por viaje: **200 unidades**
- Radio de distribución: **7 km**
- Tiempo máximo de entrega: **1 día**

Para cumplir la entrega se requieren:

$$1000 \div 200 = 5 \text{ viajes}$$



Condiciones de distribución

- El jabón líquido no debe exponerse a temperaturas mayores a **31°C**, por lo que se priorizan entregas en la mañana y tarde
- El conductor debe portar factura para firma de recibido
- No se realiza cobro en el momento de entrega
- La mercancía se transporta en cajas protegidas para evitar exposición directa al sol



Plan de distribución

Para realizar la distribución de los productos es necesario organizar previamente un plan que permita entregar la mercancía de manera ordenada, eficiente y en el menor tiempo posible. El plan de distribución se diseña teniendo en cuenta factores como la cantidad de productos, el número de puntos de entrega, la capacidad del medio de transporte y la distancia entre los lugares donde se realizará la entrega.

En este caso, la distribución se organiza por rutas y por viajes, debido a que el medio de transporte tiene una capacidad limitada para transportar la mercancía. Por esta razón se deben planificar varios recorridos para poder entregar todos los productos a las tiendas y micro mercados establecidos, asegurando que cada punto de venta reciba la cantidad correspondiente y que las entregas se realicen dentro del tiempo establecido.

Este tipo de planificación permite optimizar el tiempo, facilitar el trabajo del distribuidor y garantizar que los productos lleguen en buenas condiciones a su destino.

Ruta #1 – Mañana

Inicio **6:00 Am**

Tienda	Dirección del negocio	Hora llegada	Cantidad
La Esquinita Feliz	Calle 1 #10-15	6:10 a. m.	40
El Buen Precio	Calle 2 #11-20	6:25 a. m.	30
La Economía	Calle 3 #12-18	6:40 a. m.	35
El Ahorro Familiar	Calle 4 #13-10	6:55 a. m.	45
Don Carlos	Calle 5 #14-22	7:10 a. m.	50

Total entregado en viaje 1: **200 unidades**

Ruta #2 – media mañana

Inicio **8:00 Am**

Tienda	Dirección del negocio	Hora llegada	Cantidad
La Canasta Hogareña	Calle 6 #15-10	8:15 a. m.	30
El Vecino	Calle 7 #16-12	8:30 a. m.	35
La Esperanza	Calle 8 #17-14	8:45 a. m.	40
Mi Barrio	Calle 9 #18-16	9:00 a. m.	50
El Punto Familiar	Calle 10 #19-20	9:20 a. m.	45

Total entregado en viaje 2: **200 unidades**

Ruta #3 – Medio día

Inicio **10:30 Am**

Tienda	Dirección del negocio	Hora llegada de	Cantidad
La Abundancia	Calle 11 # 20-22	10:45 a. m.	40
El Buen Servicio	Calle 12 # 21-26	11:00 a. m.	40
La 24 Horas	Calle 13 # 22-25	11:15 a. m.	40
El Gran Ahorro	Calle 14 # 25-28	11:30 a. m.	40
La Esquina del Sabor	Calle 15 # 28-30	11:45 a. m.	40

Total entregado en viaje 3: **200 unidades**

Ruta #4 -Tarde**Inicio 1:30 Pm**

Tienda	Dirección del negocio	Hora de llegada	Cantidad
La Bendición	Calle 16 #25-10	1:45 p. m.	30
Don Pepe	Calle 17 #26-14	2:00 p. m.	30
El Progreso	Calle 18 #27-18	2:15 p. m.	30
El Amigo	Calle 19 #28-12	2:30 p. m.	30
La Canastica	Calle 20 #29-16	2:45 p. m.	30
La Buena Compra	Calle 20 #29-17	3:00 p. m.	25
El Portal del Ahorro	Calle 20 #29-18	3:15 p. m.	25

Total entregado en viaje 4: 200 unidades

Ruta #5 - Final de la tarde

Inicio 4:00 Pm

Tienda	Dirección del negocio	Hora de llegada	Cantidad
La Confianza	Calle 21 #30-10	4:15 p. m.	25
La Central	Calle 22 #31-14	4:30 p. m.	25
El Rinconcito	Calle 23 #32-18	4:45 p. m.	25
El Mercado del Barrio	Calle 24 #33-12	5:00 p. m.	25
La Familiar	Calle 25 #34-16	5:10 p. m.	25
El Buen Vecino	Calle 21 #30-11	5:20 p. m.	25
La Nueva Esperanza	Calle 22 #31-15	5:30 p. m.	25
El Punto Económico	Calle 23 #32-19	5:40 p. m.	25

Total entregado en viaje 5: 200 unidades

Resumen de la distribución

A continuación, se presenta un resumen general de los viajes realizados para la distribución del jabón líquido hacia los diferentes puntos de venta. En total se realizaron cinco viajes en motocicleta, teniendo en cuenta la capacidad máxima de transporte del vehículo. De esta manera se logró entregar las 1000 unidades del producto a las tiendas y micro mercados dentro del tiempo establecido.

Viaje	Tiendas atendidas	Número de tiendas	Cantidad transportada	Horario aproximado	Medio de transporte
Viaje 1	Tiendas 1 – 5	5	200 unidades	6:00 am – 7:30 am	Motocicleta
Viaje 2	Tiendas 6 – 10	5	200 unidades	8:00 am – 9:30 am	Motocicleta
Viaje 3	Tiendas 11 – 15	5	200 unidades	10:30 am – 12:00 pm	Motocicleta
Viaje 4	Tiendas 16 – 22	7	200 unidades	1:30 pm – 3:15 pm	Motocicleta
Viaje 5	Tiendas 23 – 30	8	200 unidades	4:00 pm – 5:40 pm	Motocicleta

Conclusión

A través de esta actividad se logró comprender la importancia de planificar correctamente un proceso de distribución dentro de la logística. Organizar las rutas, los tiempos de entrega y la cantidad de producto que se transporta en cada viaje permite que las entregas se realicen de manera más eficiente y ordenada.

En este ejercicio se simuló la distribución de 1000 unidades de jabón líquido hacia diferentes tiendas y micro mercados, utilizando una motocicleta como medio de transporte; debido a la capacidad limitada del vehículo, fue necesario dividir la entrega en varios viajes, lo que permitió cumplir con todos los puntos de entrega establecidos.

Este tipo de planificación logística ayuda a optimizar el tiempo, mejorar la organización del transporte y asegurar que los productos lleguen en buenas condiciones a su destino, lo cual es fundamental para ofrecer un buen servicio a los clientes.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



TECNÓLOGO: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Ficha: 3185953/54

EvidenciaGA4-260102013-AA1-EV01

Plan de operaciones logísticos.

Instructor

DANIEL RIVERA DIAZ

Aprendiz

GIOVANNY ANDRES ROJAS/ C.C # 80.028.742

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2026**

CONTENIDO

INTRODUCCION

1. Tipo de Organización.....	1
2. Eslabones de la cadena Suministro.....	2
3. Actividad logística desarrollada por la empresa.....	3
4. Flujo de nuestro proceso.....	4
5. Nuestro Proceso Logístico.....	5
5.1 Compras y Abastecimiento.....	5
5.2 Importación.....	6
5.3 Inventarios y Almacenamiento.....	7
5.4 Transporte y Distribución.....	8
5.5 Logística Inversa Devoluciones.....	9

CONCLUSIONES

INTRODUCCION

Por medio de este trabajo evidenciare el plan de operación logística que maneja la empresa Discolpartes este aglutina todos los aspectos relacionados con el proceso que se maneja en la compañía y servicio de ventas que se ofrece por la compañía el diseño de la estructura y la implementación de todos los procesos que nos permitirán importar el producto y servicio, y llevarlo a nuestros clientes. Por ello, explicare todos los puntos técnicos y organizativos que nos permitirán llevar nuestro producto de la forma más eficaz y eficiente.

Nuestra área de logística tiene un objetivo claro: almacenar un producto y brindar un servicio que satisfaga las necesidades de los clientes de la manera más eficiente y menos costosa posible.

1. Tipo de Organización

Nuestra Organización es una enfocada a la importación y distribución de aceites y repuestos para vehículos, se enfoca en la parte de lubricantes y baterías dando alcance a autopartes de esta manera se da una gran variedad de repuestos en baterías y alternadores, arrancadores para diferentes clases de marcas de vehículo.

Además el tipo de política que se maneja dentro de la compañía es de dar un alcance a nuestro clientes los cuales esperan el mejor servicio y cumplimiento de nosotros para brindar lo mejor de nuestros productos también hablamos de darle un gran valor a todo el proceso que se lleva a cabo para que nuestro consumidores se lleven la mejor experiencia en el momento que usen nuestra marcas y en el momento de usarlas en su vehículos tengan la ,mayor confiabilidad de que lo que estamos poniendo en sus manos es lo mejor de lo mejor.



2. Eslabones y Suministros

En esta parte del informe se muestra la gran parte de nuestro proceso el cual se ve de manera desengonzada donde inicia todo el proceso de nuestra compañía desde la misma gerencia hasta la parte de nuestras entregas.



Para dar un mejor alcance toda la empresa gira entorno en dar una satisfacción a nuestro cliente de esta manera podremos generar un gran alcance a los ideales de la compañía y de esta manera se podrá que al empresa logre estar entre las empresas que le brindan sus clientes el servicio.

3. La Actividad Logística desarrollada por Discolpartes.

En Discolpartes en la actualidad se maneja una logística de manera de almacenamiento en el modo que se importa todos nuestros suministros desde Corea allí podemos obtener que se está recibiendo semanalmente contenedor de 40" de allí se está recibiendo alrededor 120 canecas y de 280 cajas de aceite de esta manera podemos lograr un almacenamiento en nuestra bodega la cual tiene un área cuadrada de 940 mts distribuidos entre 12 módulos de estantería los cuales tiene un almacenaje cada uno de 72 ubicaciones.

De esta manera distribuida nuestra área de logística donde se recibe descarga en una área descargue de allí se realiza una recepción y verificación de la mercancía luego es almacenada esperando un alistamiento para despachar ya sea por nuestros vehículos o por la transportadora aliada a nuestro proceso.

Se puede decir que la logística está enfocada a hacer reactiva y asertiva esto debido a que no manejamos gran inventario si no por lo contrario se logra idear la manera de tener un inventario bajo pero con el suficiente alcance para la necesidad de nuestro cliente, se está revisando la manera de buscar y planificar la creación de distribuidores mayoristas y lograr que nuestro distribuidores manejen el inventario alto y podamos no solo atender clientes propios sino manejar distribuidores.

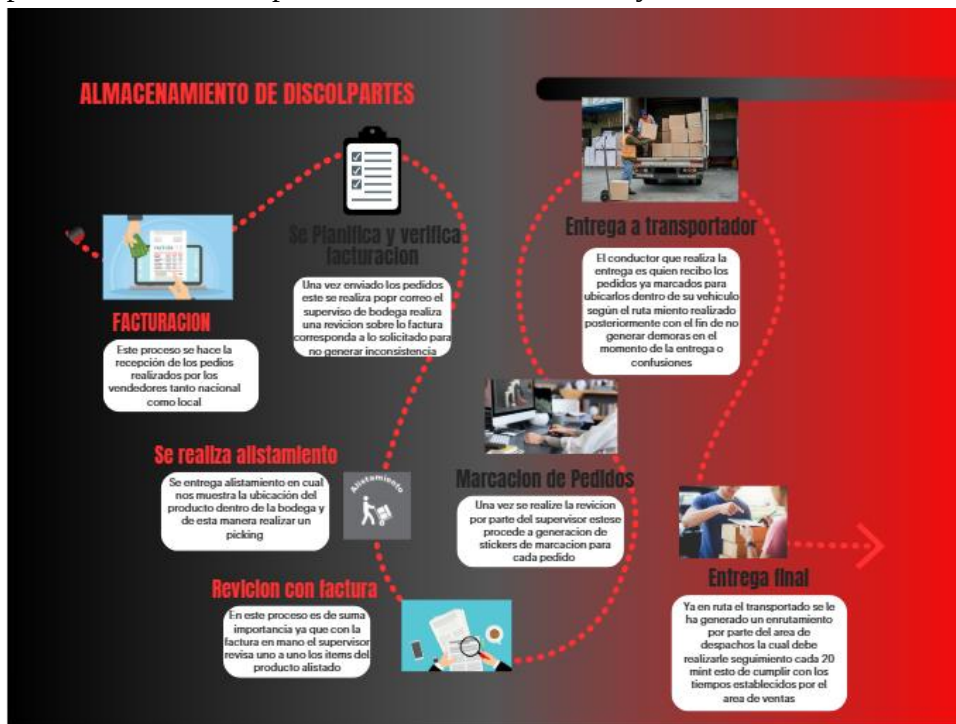


4. Flujo de Nuestro Proceso

Este proceso el cual inicia desde la toma de pedidos por parte del vendedor enviándolos al área de FACTURACION donde se realiza el proceso de digitación y si en algunos casos es necesario de asignación de créditos o descuentos estos se realizan en el momento de la digitación, luego de este proceso se envía las facturas por medio de un correo corporativo al supervisor de área donde este revisa que lo que se digito concuerde con lo solicitado por el vendedor de esta manera se genera un alistamiento el cual es impreso y asignado al operario donde allí podrá ver la ubicación dentro de la estantería que se encuentra el producto una vez realizado esta operación de alistamiento el operario ubica la mercancía en el área de alistamiento y verificación.

Una vez hay el producto alistado previamente el supervisor realiza validación ya con factura de lo que fue separada y así pasar la factura al área de despachos para que estos ya con las facturas totales del despacho realice el enrutamiento y asignación del conductor a realizar esta ruta. La documentación se le entrega al conductor ya con su enrutamiento y cantidad de facturas con el fin de que este ya realice el cargué del producto dentro del vehículo de acuerdo al enrutamiento asignado y no generar tropiezos ni demoras en el proceso de entrega, ya cargado el vehículo este inicia sus entregas el área de seguimiento y despacho es la encargada realizar todo el proceso de entregas por medio de reportes de GPS y las que realiza el conductor al momento de completar una entrega.

De esta manera se realiza el proceso de despacho desde su facturación hasta su entrega estos procesos pertenecen al macro proceso de almacenamiento y distribución realizado en la compañía



5. Nuestro Proceso Logístico

El proceso es muy importante en la empresa ya que es una parte esencial del éxito de nuestra organización, porque así garantizamos que los bienes y servicios se entreguen a los clientes a tiempo y de esta forma ser eficaces. En nuestra logística también incluimos una planificación y coordinación de las actividades de gestión de recepción de mercancía para garantizar el flujo fluido de bienes y servicios al cliente final.

5.1. Compras y Abastecimiento.

En esta instancia el área de compra está liderada por Jefe de Compra el cual es que debe estar pendiente de los inventarios de esta manera darle un manejo adecuado al abastecimiento tanto de insumos como de nuestros productos cuenta con la ayuda de un asistente de compras quien debe estar en constante comunicación y buscando nuevas alternativas de proveedores realizando cotizaciones cada 6 meses y verificando que nuestro proveedores cuente con alto nivel de servicio esto con el fin de que la compañía pueda garantizar que cuenta con los mejores productos, esta área es de suma importancia dentro de la compañía ya que promedio de ella podemos ver que inicia nuestra cadena de abastecimiento la cual presta la mayor confiabilidad y exactitud no puede presentar algún error ya que como es sabido nuestro inventarios es de rotación fluida y no de almacenar grandes cantidades que no roten en caso de presentar alguna escasez de nuestro productos debe tener un plan de alcance gestiona al cual se le conoce dentro de la compañía como el momento en que por alguna circunstancia se nos agota algún producto y no tenemos manera de dar solución a este, dentro del plan de alcance gestional esta como factor importante tener dos proveedores del mismo producto en caso de no poder contar con algún inventarios se debe realizar contacto con nuestro segundo proveedor de esta manera nunca presenta agotamiento de nuestro producto.

En cuanto nuestro proceso de Abastecimiento es realizado por el asistente de compra este de la mano del Jefe Logística semanalmente se esta sentando para realizar unos ajuste en inventario de esta manera lograr tener un informe real y con inventario no mayos a dos meses, es una de las comunicaciones que dentro de la compañía es vital debido asu alta confiabilidad no podemos tener errores ya que esto le generaría a la compañía una mal manejo financiero ya que los sobrecostos generados son de gran impacto no solo económico si no el almacén donde generaría complicaciones en el momento de almacenaje.

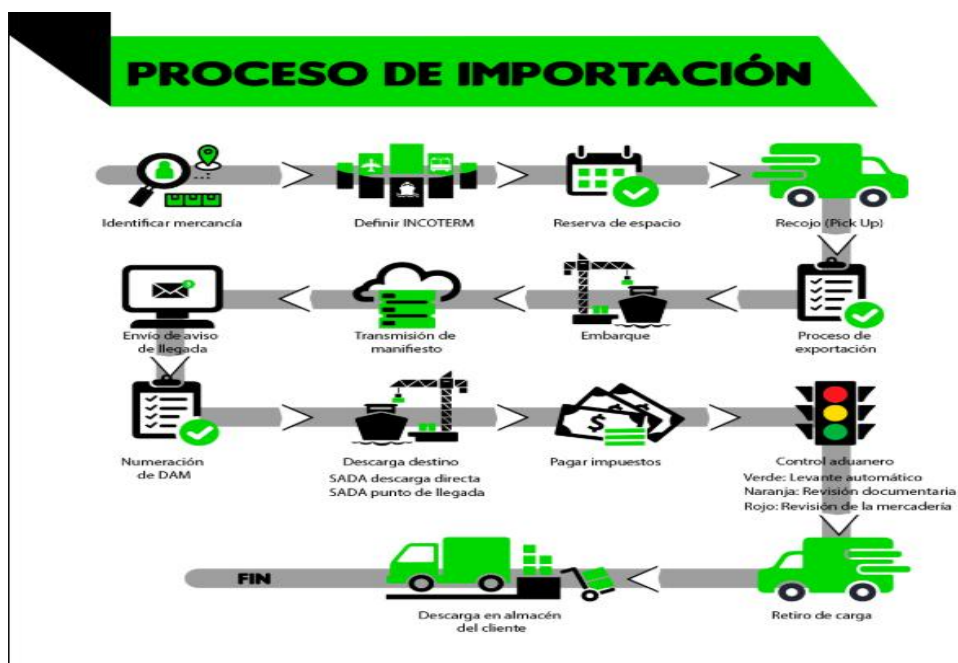
5.2. Importaciones.

Este eslabón de nuestra operación de la cadena de suministro es de uno de los más altos riesgos ya que en este proceso no solo interviene personal de la compañía, sino que también interviene agentes externos los cuales deben realizar labores de nacionalización y además buscar agentes de importaciones los cuales deben garantizar que la documentación quede en regla y así de esta manera proceder con el transporte por carretera procederá con un seguimiento al servicio prestado por el transportador., este procederá con la elaboración y remisión de los respectivos reportes de ruta, con el objetivo de que, a través de estos, DISCOLPARTES S.A.S. observe y verifique la trazabilidad y eficiencia de la operación.

Una vez llegue a las instalaciones de la compañía este deberá generar un reporte al área de importaciones de la compañía la cual genera una alerta en el sistema para que el jefe de logística pueda dar el aval de ingreso del vehículo al área de descargue de allí es informado al supervisor de bodega el cual deberá revisar documentación junto con el informe enviado por el jefe de bodega donde se muestra toda la documentación en regla, luego de realizar check list y darle el aval de apertura.

De allí se procede a realizar la recepción descargue y conteo de la mercancía, la cual una vez verificada se le da ingreso en sistema se notifica al área de importaciones la cual envía una alerta a toda la fuerza de ventas que ya se dispone de inventario de las referencias recibidas.

También nuestra área de inventarios está atada al área de ventas junto con esta área logra definir la necesidad que se están presentando en cuanto a demoras de llegada de mercancía y planificación de solicitud y esta es enviada al jefe de compras para que el realice su respectiva función de adquisición de producto.



5.3 Inventarios y Almacenamiento

En esta área la cual es una de las más importantes en todo este plan de operaciones ya que de allí depende mucha información y una de ellas es la de almacenaje y reporte semanal de inventarios en este proceso tanto para las compras locales como las importaciones se realiza un seguimiento desde el momento que el producto ingresa al almacén reflejando así en el sistema un inventario.

Luego de mantener la ubicación y tener bajo custodia cada producto se realiza inventario cíclico cada semana de esta manera se garantiza que cada producto este tanto físico como teórico el proceso de toma de inventario requiere del personal de almacén y así se dará alcance a realizar un inventario concreto, ahora cada inventario se hace con la aprobación del jefe de compras ya que en el momento de realizar este proceso se deben cerrar el uso de inventario virtual es decir se bloquea para facturar este proceso no puede durar mas de 1 hora ya que podría entorpecer el resto de procesos.

Ya para el inventario para fiscal el cual deberá realizarse cada año se toma en tres días y requiere de más personal y toma alrededor de 2 días en los cuales no se puede mover ni facturar cualquier referencia además esta auditado por auditoria de allí se arrojará el verdadero nivel de inventario que se tiene y por otro ajustar si se da que haya alguna diferencia esto con el fin de siempre tener un inventario real de esta manera en el momento que nuestra fuerza de ventas realice alguna oferta a nuestros clientes de entrega.

5.4 Transporte y Distribución

En esta parte del proceso se podrá evidenciar que se encarga de coordinar los recursos y las actividades necesarias para que los productos lleguen a nuestros clientes en las condiciones adecuadas y en el momento preciso. Esta gestión eficiente implica de una planificación estratégica de la cadena de suministro, además de una selección de rutas más eficientes, el control del inventario y la optimización nuestros procesos de almacenamiento.

Una vez nuestra distribución sea eficaz podremos realizar una integración y coordinación de múltiples actores y actividades. Desde el momento en que se recibimos los pedidos, determinamos la mejor forma de procesarlo, organizar los productos en el almacén, los empaquetarnos adecuadamente y seleccionar de acuerdo a la factura y de esta manera dar la forma más eficiente de transporte.

Además, también establecemos sistemas de seguimiento y control para monitorear el progreso de las entregas y resolver cualquier problema que pueda surgir durante el proceso de última milla

5.4 Logística Inversa Devoluciones

Una vez se realice la aprobación de la devolución por parte de la Gerencia de ventas es enviada al jefe de logística quien debe programar con la transportadora la recogida la cual debe solicitar este formato en la cual se ve la dirección de recogida y cantidad.

La transportadora tiene un tiempo máximo de 2 días de realizar esta recogida y de informar el estado de esta operación.

Una vez la transportadora recoge el producto donde nuestro cliente, es enviada a bodega donde con se realiza el recibo con el formato emitido inicialmente para su verificación tanto en cantidades como en referencia.

La transportadora hace entrega de devoluciones según acuerdo económico no mayor 2 días posterior a recogida.

CONCLUSIONES

Ya para este momento hemos mostrado cada parte del proceso de operaciones de la compañía en donde cada parte debe y tiene que cumplir tarea y de esta manera llegar a que todas unidades lleguen a un ideal y acierto en la confiabilidad de nuestros clientes, por otro lado podremos mostrar que para la empresa es de gran viabilidad y acierto que los procesos se cumplan y que la cadena de suministro sea la mejor y adecuada para que la compañía llegue a su meta la cual es pertenecer a los 30 empresas en ventas en autopartes.

Otra de las maneras que logramos mostrar con este informe es que en el mercado de autopartes es de gran importancia el ser asertivos con cada movimiento que se realice esto ya que si se llegase a un incumplimiento no solo se ve afectado nuestro cliente si no el consumidor final y ya que hay tantas marcas y en el momento de incumplir abrimos la brecha para que nuestro cliente mire a otra marca y de esta manera no solo perderemos un consumidor si no un cliente.

Ya para terminar podemos y dejar una mirada de cómo la empresa a trabajado para cumplir y establecer proceso de notificación que para este año esta implementado para la certificación ISO9000 la cual requiere de muchas mediciones y seguimientos los cuales dará como resultado esta certificación.