



Regional Distrito Capital  
Centro de Gestión Industrial  
Sistema Integrado de Gestión

## CUESTIONARIO

Versión N

Código:

Ciudad y Fecha

## 1. DATOS GENERALES

**ESPECIALIDAD:** Gestión de la Producción Industrial

**COMPETENCIA:** 291201031 Controlar el Flujo de los Materiales y de la Información, según los Requerimientos del Proceso Productivo

**ACTIVIDAD DE PROYECTO:** Valorar las propuestas de mejoramiento del sistema productivo a partir de requerimientos normativos, técnicos y legales vigentes

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 29120103101:** Evaluar los componentes que intervienen en una cadena de abastecimiento y su interrelación de acuerdo con las características del entorno organizacional.

**ACTIVIDAD APRENDIZAJE – EVALUACIÓN:** Conceptualizar sobre: cadena de abastecimiento y elementos que la componen.

**Nombre del Aprendiz:** Lucy Briñez, Julyana Perez, Grupo 5 Flexo Spring

**Número de Identificación:** 1005728632,1000354384

**Nombre del Instructor:** Karol Vivian Bedoya P.

**Ciudad y fecha:** Bogotá - 24 de Abril del 2026

## 2. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

A continuación Usted encontrará una serie de preguntas de respuesta abierta sobre las evidencias para el resultado de aprendizaje: Evaluar los componentes que intervienen en una cadena de abastecimiento y su interrelación de acuerdo con las características del entorno organizacional. Lea todas las preguntas antes de contestarlas, recuerde que el cuestionario debe ser diligenciado en su totalidad.

## 3. PREGUNTAS

### 3.1 PREGUNTAS DE CONTEXTUALIZACIÓN

A. Describa qué es logística y que es cadena de suministros

1. La **logística** es organizar y mover productos, materiales o información desde un lugar a otro de forma eficiente.
2. La **cadena de suministros** es todo el proceso completo, desde que se consiguen las materias primas hasta que llega al cliente.

B. Describa logística del aprovisionamiento

Respuesta: Son actividades que aseguran que una empresa tenga lo necesario para producir y vender.

Ejemplo: es como llenar una despensa, y que se tenga lo vital, y adicional que no falte

C. Describa logística de la distribución

La logística de distribución es cuando el producto ya está listo y se lleva hasta el cliente o punto de venta, asegurando que llegue rápido y en buen estado.

Ejemplo: Un camión reparte pedidos a diferentes tiendas.

D. Describa logística de la producción

Respuesta: Se asegura de la organización para entregar materias primas, insumos en el momento justo para que las máquinas o la línea tengan lo que necesitan para trabajar, y para que los productos salgan listos y sin retrasos.

E. Qué es logística inversa

Respuesta: Es la parte de la logística que organiza el retorno de productos desde el consumidor hasta la empresa. O sea lleva el producto del cliente de vuelta a la fábrica o centro de reciclaje.

Ejemplos: Devoluciones, Reciclaje, Reparaciones, Reutilización de envases

F. Cuales son los objetivos y beneficios de la logística

El objetivo de la logística es que todo funcione de manera ordenada y eficiente, que los productos o materiales lleguen sin errores y sin gastar más de lo necesario.

Sus beneficios son que la empresa pueda ahorrar dinero al evitar desperdicios o gastos innecesarios, mejorar la atención al cliente, por que los pedidos llegan completos y a tiempo, y tener un mejor control de todo, desde los materiales hasta las entregas, lo que hace que el trabajo sea más fácil y organizado.

### **3.2 PREGUNTAS DE APROPIACIÓN DE CONOCIMIENTO.**

A. Consultar sobre el marco histórico y evolución de la logística.

Época	Características principales
Antigüedad	Transporte en ríos, carreteras romanas, almacenes de grano
Edad Media	Ruta comerciales, caravanas, compañías de transporte
Revolución Industrial	Producción en masa, ferrocarril, almacenes modernos
Siglo XX	Logística militar, centros logísticos, cadena de suministros
Era Digital	Software, rastreo en tiempo real, logística inversa
Logística 4.0	IA, big data, automatización, sostenibilidad

Ha pasado de ser una necesidad estratégica para la competitividad. No solo busca eficiencia y rapidez sino también adaptación tecnológica

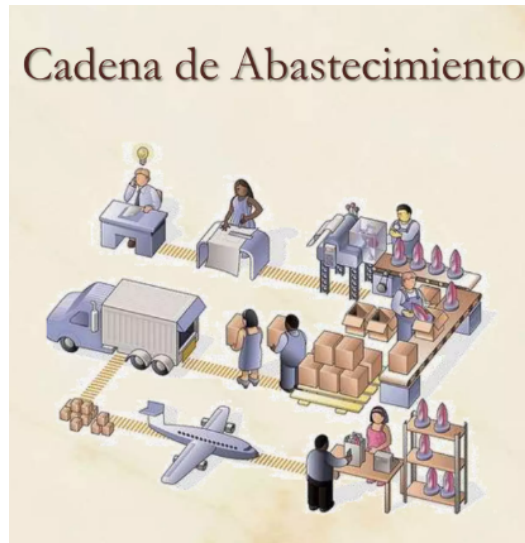
B. Defina: logística; abastecimiento de materiales; proceso de transformación de materias primas; distribución del producto y Cadena de abastecimiento o suministro, ilustre con ejemplos.

- Logística: Es organizar el movimiento de productos y de materiales desde que se consiguen hasta que llegan al cliente.



Ejemplo: Una empresa coordina el transporte,almacenamiento y entrega de sus productos.

- Abastecimiento de Materiales: Es conseguir las materias primas necesarias para producir.



Ejemplo: Una fábrica compra plástico para hacer botellas.

- Proceso de Transformación: Es la etapa donde la empresa toma las materias primas y las convierte en productos terminados usando máquinas y herramientas y los trabajadores. Aquí es donde realmente se crea el producto, pasando de algo básico a algo útil para el cliente.



Ejemplo: El plástico pasa por máquinas, se moldea y se convierte en botellas listas para usar.

- **Distribución del Producto:** Es el proceso de llevar el producto terminado desde la empresa hasta el cliente final o los puntos de ventas. Incluye el transporte, almacenamiento y entrega, buscando que llegue rápido en buenas condiciones y al menor costo posible.



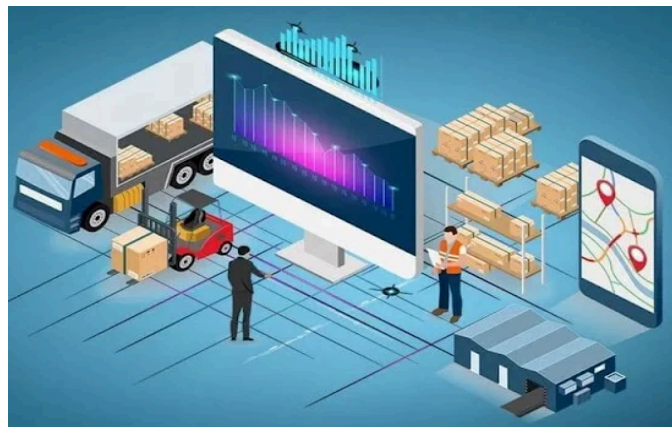
Ejemplo: Las botellas se empacan, se encargan en camiones y se distribuyen a supermercados o tiendas.

C. Cuales son las actividades claves y de apoyo de la logística, en el aprovisionamiento de materiales, la transformación de los mismos y la distribución del producto (es decir en la cadena de abastecimiento o suministro)

Respuesta:

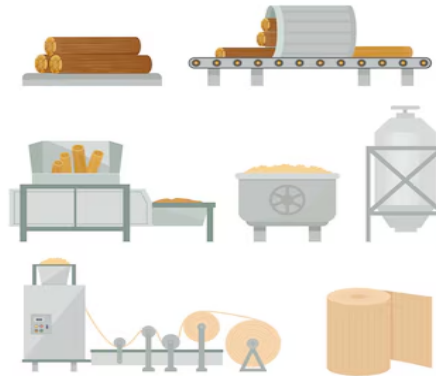
1. **Aprovisionamiento de materiales:** Selección y gestión de proveedores, compras, transporte inicial, gestión de inventarios.

**Actividades de apoyo:** Se realiza inspección de calidad de insumos, coordinación administrativa de pedidos, uso de sistemas digitales para realizar correcta trazabilidad.



2. Transformación de materiales (producción): Planificación de la producción, flujo interno de materiales, control de procesos, gestión de inventarios en proceso.

Actividades de apoyo: mantenimiento de maquinaria, capacitación del personal, sistemas de información para monitoreo en tiempo real.



3. Distribución del producto terminado: Almacenamiento, preparación de pedidos (picking y packing), transporte y distribución, atención al cliente.

Actividades de apoyo: Trazabilidad con códigos de barras o RFID (identificación por radio frecuencia), optimización de rutas con software, gestión de devoluciones para mantener la satisfacción del cliente.



D. Consultar por que la producción, la logística, el marketing y la ingeniería crean valor en los productos de una empresa y como se le denomina a cada uno de estos valores creados.

- Ingeniería (Valor de Uso): Es hacer que el producto funcione. Sin esto, el objeto no sirve para nada.
- Producción (Valor de Forma): Es armar el producto. Transforma piezas sueltas en algo que puedes tocar y usar.
- Logística (Valor de Lugar y Tiempo): Es poner el producto donde y cuando se necesita. Un café en la mano vale más que uno en la bodega.
- Marketing (Valor de Posesión): Es hacer que el cliente lo quiera y lo compre. Convierte un objeto en una solución deseada.

E. Describa brevemente las funciones de: planeación, organización y control de la logística en la cadena de abastecimiento o suministro

- Planeación: Es pensar y decidir con anticipación cómo se van a hacer las cosas en la logística, como qué comprar, cuánto producir y cómo se va a transportar, para que todo funcione bien.
- Organización: Es acomodar y coordinar los recursos, como el personal, materiales y equipos, para que cada uno cumpla su función dentro del proceso.
- Control: Es revisar que todo se esté haciendo como se planeó, ver si hay errores o retrasos y corregirlos a tiempo para no tener problemas.

F. Defina planeación estratégica, táctica y operativa en la cadena de suministro, ilustre con ejemplos de decisiones en los tres niveles de planeación, relacionadas con las actividades logísticas de: Compras, Transporte, Inventarios, Almacenamiento, Transformación de Materias Primas, Servicio al cliente



## Explicación

Nivel	Definición	Ejemplo de decisión
Estratégico	Visión: Que se hará a largo plazo	Construir una nueva fábrica o bodega
Táctico	Planes: Cómo se realizará este mes	Elegir a los proveedores del año
Operativo	Acción: Que se realiza el mismo día	Despachar el pedido de un cliente

### G. Consultar sobre la logística como estrategia corporativa y los objetivos que busca

La logística como estrategia corporativa ha dejado de ser una simple función operativa (mover cajas) para convertirse en un pilar central que define la competitividad y rentabilidad de una empresa. Se trata de alinear el flujo de bienes, servicios e información con la visión global del negocio para crear valor y diferenciarse de la competencia.

#### Objetivos:

- Reducción de Costos: Minimizar los gastos variables asociados al transporte y almacenamiento para mejorar los márgenes de ganancia
- Reducción de Capital: Optimizar la inversión en activos y niveles de inventario, maximizando el rendimiento sobre la inversión (ROI)
- Mejora del Servicio: Garantizar que el cliente reciba el producto adecuado, en el lugar correcto y en el momento preciso para fomentar la fidelidad

### H. Cuales son las estrategias logísticas que buscan reducir costos y mejorar el servicio al cliente.

- Para reducir costos y mejorar el servicio al mismo tiempo, las empresas aplican estrategias de eficiencia operativa. El Cross-docking y la consolidación de carga permiten mover mercancía más rápido eliminando el almacenaje innecesario y aprovechando mejor el transporte. Por otro lado, la optimización de rutas y la digitalización aseguran que los pedidos lleguen sin errores y en menos tiempo, reduciendo el gasto de combustible y aumentando la satisfacción del cliente. En resumen, se busca eliminar todo lo que

genera gasto y no aporta valor, logrando procesos más ágiles, baratos y precisos.

I. Consultar sobre otras estrategias corporativas a tener en cuenta en el mercadeo de los productos

- Estrategia de segmentación: Consiste en dividir el mercado en grupos (jóvenes, adultos, empresas) para ofrecer productos según sus necesidades.
- Estrategia de posicionamiento: Busca que el producto tenga una imagen clara en la mente del cliente.

Ejemplo: un producto económico o uno de alta calidad.

- Estrategia de diferenciación: Hace que el producto sea único frente a otros (por calidad, diseño, marca, etc.).
- Estrategia de precios: Definir precios bajos, altos o promociones para atraer clientes.
- Estrategia de promoción: Publicidad, descuentos, redes sociales para dar a conocer el producto.
- Estrategia de servicio al cliente: Brindar buena atención para que el cliente regrese y recomiende.

J. Aspectos más relevantes a considerar en un plan maestro en materia de logística.

- Pronóstico de la demanda.
- Gestión de Inventarios.
- Capacidad de Almacenamiento.
- Planificación del Transporte.
- Relación con Proveedores.
- Uso de Tecnología (sistemas de información).
- Servicio al Cliente (Nivel de Servicio).

K. Consultar sobre los aspectos más importantes a tener en cuenta en la localización óptima de una planta productiva.

- Proximidad a insumos
- Cercanía al mercado
- Mano de obra
- Infraestructura
- Costos de suelo y construcción
- Incentivos fiscales
- Marco legal y ambiental

L. Consultar sobre métodos para determinar la localización óptima de la planta productiva, en función de costos de transporte de insumos,

productos terminados, producción y gastos operativos de administración y ventas.

Respuesta:

- Método del centro de gravedad: Funciona utilizando coordenadas geográficas y volúmenes de carga para hallar el punto central
- Método de factores ponderados: Se asigna un peso (importancia) a cada factor, este es ideal para comparar sitios donde los costos de producción y ventas varían mucho de una zona a otra
- Método de equilibrio: este está enfocado en la rentabilidad financiera, compara los costos fijos y los costos variables.
- Método del transporte: Herramienta matemática avanzada ya que busca minimizar el costo total de enviar productos desde múltiples planta, es útil para empresas que tienen varias plantas

M. Consultar sobre los requerimientos necesarios para determinar el tamaño óptimo o capacidad productiva de la planta.

- Demanda del producto: Saber cuánto producto van a necesitar los clientes, para no producir ni de más ni de menos.
- Capacidad de inversión: El dinero disponible para construir la planta, comprar maquinaria y operar.
- Tecnología y maquinaria: El tipo de equipos que se van a usar y cuánto pueden producir.
- Disponibilidad de materias primas: Que haya suficientes insumos para mantener la producción.
- Mano de obra: Cantidad y capacidad de trabajadores necesarios.
- Costos de operación: Gastos como energía, mantenimiento, transporte y salarios.
- Espacio físico e infraestructura: El tamaño del lugar donde funcionará la planta.
- Flexibilidad: Que la planta pueda adaptarse si la demanda sube o baja.

N. Consultar sobre el método del valor presente neto (VPN) para determinar el tamaño óptimo de la planta en función de la demanda potencial insatisfecha del producto, la capacidad de inversión de los socios y los costos fijos y variables de la operación

Respuesta: El uso del Valor Presente Neto (VPN) para determinar el tamaño de planta permite evaluar financieramente cuál escala de producción genera más riqueza, considerando que el dinero vale más hoy que mañana.

- Relación de factores
- Proceso de decisión
- Criterios de selección

APROBADO		OBSERVACIÓN
AUN NO APROBADO		

Firma Instructor \_\_\_\_\_

Firma Aprendiz \_\_\_\_\_