

**GESTION DE INVENTARIOS ALMACENES Y APROVISIONAMIENTO
DOTACIONES ZOE**

ENSO PERTUZ VILLALOBOS

YAMILE CONSTANZA YATE

RICARDO LEON MEJIA

ELIANA ARDILA

DARIO TORRES

REVISADO POR:

BEATRIZ LORENA RODRIGUEZ

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA – UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS BÁSICAS, TECNOLOGÍA E INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
JULIO 5 DE 2017**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	5
OBJETIVOS.....	6
1. ESTIMACIONES DE ULTIMOS 12 MESES DE BRAGA IGNIFUGA EN DOTACIONES ZOE	7
1.1 PRONÓSTICO DE LA DEMANDA.....	7
1.2 CANTIDAD ÓPTIMA	7
1.3 CANTIDAD MÁXIMA.....	7
1.4 INVENTARIO DE SEGURIDAD	7
1.5 PUNTO DE PEDIDO.....	7
1.6 DURACION DEL CICLO	7
1.7 NÚMERO DE PEDIDOS AL AÑO	8
1.8 VALORIZADO DEL INVENTARIO	8
2. MODELO REFERENCIAL EN LOGISTICA DE LA EMPRESA ZOE DOTACIONES S.A.S	9
2.1.1 Variables de la gráfica	9
2.1.2 Ventajas.....	10
2.1.3 Desventajas	10
2.1.4 Opciones de mejora.....	11
2.2 TECNOLOGIA DE MANIPULACION	11
2.2.1 Variables de la gráfica	11
2.2.2 Ventajas.....	12
2.2.3 Desventajas	12
2.2.4 Opciones de mejora.....	12
2.3 TECNOLOGIA DE TRANSPORTE INTERNO	12

2.3.1	Ventajas.....	13
2.3.2	Desventajas.....	13
2.3.3	Opciones de mejora.....	13
3.	ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO DE LA EMPRESA ZOE DOTACIONES S.A.S.....	14
3.1	CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES PARA DOTACIONES ZOE 14	
3.2	PROPUESTA DE APROVISIONAMIENTO	14
3.2.1	Planificación del suministro.....	14
3.2.2	Análisis de Aprovisionamiento	15
3.2.3	Estrategias de Aprovisionamiento	15
3.2.4	Evaluación de proveedores	15
3.2.5	Negocio de Compras y Control de Aprovisionamiento	16
3.2.6	Gestión de Inventarios.....	16
3.2.7	Precio.....	16
3.2.8	Calidad.....	16
3.2.9	Pago	17
3.2.10	Entrega.....	17
3.2.11	Servicio Postventa.....	17
3.2.12	Soporte técnico.....	17
3.2.13	Sistema de Gestión de Calidad	18
3.3	CRITERIOS ADICIONALES	18
3.3.1	Cumplimiento de Órdenes de Compra	18
3.3.2	Estabilidad Financiera.....	18
3.3.3	Capacidad administrativa.....	18
3.3.4	Desempeño Comercial	18
3.3.5	Posicionamiento Geográfico	19
3.3.6	Investigación y Desarrollo.....	19
3.3.7	Capacidad Instalada de Producción	19
3.3.8	Especificaciones Técnicas del Producto.....	19

3.3.9	Desempeño Logístico	19
3.3.10	Otros Factores.....	20
3.4	METODO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES	20
3.4.1	Selección	21
3.4.2	Criterios Económicos.....	21
3.4.3	Criterios de Calidad	21
3.5	REGISTRO DE PROVEEDORES.....	21
3.6	PROVEEDORES Y CONDICIONES.....	22
	Precio.....	22
3.7	SELECCIÓN DE PROVEEDORES.....	23
3.8	EVALUACION DE LAS OFERTAS	25
	CONCLUSIONES	28
	BIBLIOGRAFIA.....	29

INTRODUCCIÓN

Una buena administración se refleja en los resultados obtenidos y estos a su vez dependen de los métodos utilizados para desarrollar las estrategias y planes de acción que son los que van a llevar a la organización a la obtención de sus objetivos y metas, por tanto es importante lograr una acción conjunta entre los miembros de los equipos de trabajo y los planes de la organización, orientándose siempre a la obtención satisfactoria de los resultados.

En el desarrollo de este trabajo veremos datos muy importantes de una de las empresas más significativas en nuestro país Zoe Dotaciones, dedicado a la fabricación de ropa para dotación industrial y comercialización de implementos de seguridad.

La realización de este proyecto permitirá a la empresa Zoe Dotaciones reevaluar su Cadena de abastecimiento, permitiéndole optimizar tiempos en entregas y gestión operacional general, por medio de un sistema de abastecimiento capaz de integrar de manera organizada y eficiente el papel que desempeñan los diferentes actores de este sistema.

OBJETIVOS

GENERAL

Mantener un ambiente de trabajo seguro a través de un liderazgo activo haciendo de este compromiso una cultura de trabajo en todos los niveles de la organización.

ESPECIFICOS

Interrelacionar e integrar los procesos inmersos dentro de todo el sistema general

Elaborar una propuesta relacionada con la estrategia de aprovisionamiento para la selección de proveedores

1. ESTIMACIONES DE ULTIMOS 12 MESES DE BRAGA IGNIFUGA EN DOTACIONES ZOE

1.1 PRONÓSTICO DE LA DEMANDA

Pronostico de la demanda para los próximos (2) meses.

DATOS DEL PRODUCTO			DATOS DE CONSUMOS										PROXIMOS 2 MESES		2016	
CODIGO	DESCRIPCION	PROVEEDOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	
1	Braga ignifuga (Tipo piloto)	PROVEEDOR UNO	1200	1350	1670	1820	1211	1341	1907	2001	1567	999	3223	1783	3223	23295

1.2 CANTIDAD ÓPTIMA

$$Q = \frac{\sqrt{2rC_3}}{C_1(1-\frac{r}{k})} = \frac{\sqrt{2(20072)(45)}}{209(1-\frac{20072}{295000})} = \frac{\sqrt{1806480}}{209(1-0,068)} = \frac{\sqrt{1806480}}{209(0,93)} = \frac{\sqrt{1806480}}{194,8} \sqrt{9273} = 96,3$$

1.3 CANTIDAD MÁXIMA

$$S = \frac{\sqrt{2rC_3(1-\frac{r}{k})}}{C_1} = \frac{\sqrt{1806480(0,93)}}{209} = \frac{\sqrt{1680026}}{209} = \sqrt{8038} = 90$$

1.4 INVENTARIO DE SEGURIDAD

CANTIDAD OPTIMA	DIAS DE ENTREGA	DESVIACIÓN EST DE LA DEMANDA	CANTIDAD MAXIMA	INV. SEGURIDAD	PUNTO DE PEDIDO	CICLO DE REAPROVISIONAMIENTO (DIAS)	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO
286	6	581	2635	2349	2684	47	7,6

1.5 PUNTO DE PEDIDO

CANTIDAD OPTIMA	DIAS DE ENTREGA	DESVIACIÓN EST DE LA DEMANDA	CANTIDAD MAXIMA	INV. SEGURIDAD	PUNTO DE PEDIDO	CICLO DE REAPROVISIONAMIENTO (DIAS)	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO
286	6	581	2635	2349	2684	47	7,6

1.6 DURACION DEL CICLO

CANTIDAD OPTIMA	DIAS DE ENTREGA	DESVIACIÓN EST DE LA DEMANDA	CANTIDAD MAXIMA	INV. SEGURIDAD	PUNTO DE PEDIDO	CICLO DE REAPROVISIONAMIENTO (DIAS)	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO
286	6	581	2635	2349	2684	47	7,6

1.7 NÚMERO DE PEDIDOS AL AÑO

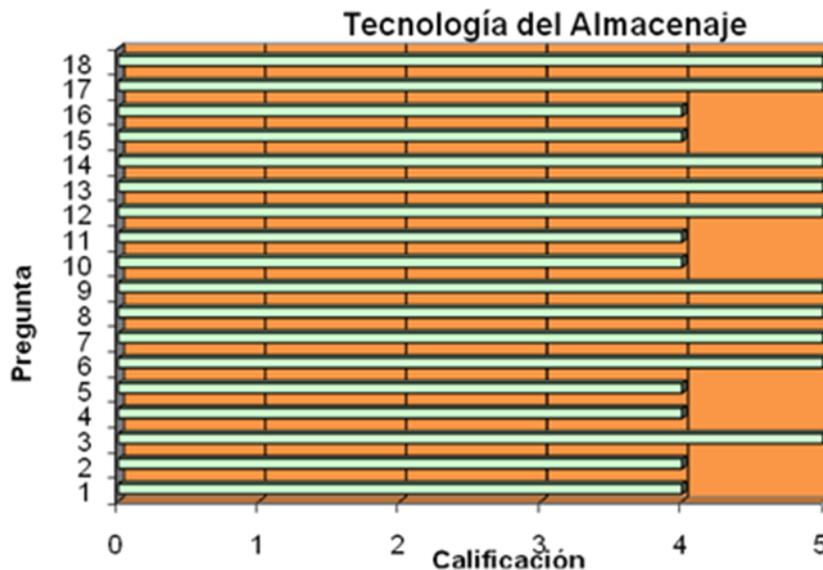
CANTIDAD OPTIMA	DIAS DE ENTREGA	DESVIACIÓN EST DE LA DEMANDA	CANTIDAD MAXIMA	INV. SEGURIDAD	PUNTO DE PEDIDO	CICLO DE REAPROVISIONAMIENTO (DIAS)	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO
286	6	581	2635	2349	2684	47	7,6

1.8 VALORIZADO DEL INVENTARIO

VALORIZACIÓN DEL INVENTARIO									
UNIDADES INVENTARIO	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
32.406	1347	\$ 1.162	\$ 1.565.258	20.072	\$ 1.162	\$ 23.323.664,00	13.681	\$ 1.162	\$ 15.897.366

2. MODELO REFERENCIAL EN LOGISTICA DE LA EMPRESA ZOE DOTACIONES S.A.S

2.1 TECNOLOGIA DE ALMACENAJE



2.1.1 Variables de la gráfica

1. A qué nivel se utiliza el área de los almacenes del supply chain.
2. A qué nivel se utiliza la altura en el almacenaje.
3. El despacho del almacén se considera que es bastante ágil, rápido y con buen grado de cumplimiento de los pedidos en las empresas que conforman el supply chain.
4. Las operaciones dentro de los almacenes del supply chain se realizan en forma mecanizada.
5. La gestión de los almacenes se realiza totalmente con apoyo de sistema informático.
6. La organización interna de los almacenes es altamente eficiente y permite una buena conservación de los productos, fácil localización, buena rotación de los productos, fácil conteo, fácil acceso, fácil manipulación y con buen orden interno.
7. Las condiciones de trabajo en los almacenes son altamente seguras para las cargas y para las personas.
8. Existe una amplia utilización de medios auxiliares para la manipulación de las cargas (paletas, contenedores y similares) a lo largo y ancho del supply chain.
9. El sistema de identificación de las cargas se hace con apoyo de la tecnología de información. Ejemplo código de barras.

10. Existen productos que no rotan desde más de seis meses en los almacenes de las empresas socias y que están directamente relacionados con el negocio.
11. Existe intención o planes de ampliar o construir nuevos almacenes en las empresas que conforman el supply chain.
12. Existe en el almacenaje, pérdidas, deterioros, extravíos, mermas y obsolescencia de mercancías.
13. Las habilidades y conocimientos del personal disponible en la gestión y operación del almacenaje son suficiente para su funcionamiento.
14. La cantidad de personal existente en la gestión y operación del almacenaje se considera suficiente para el volumen de actividad existente
15. Se considera que existe un alto potencial de racionalización de la cantidad de personal existente actualmente en el almacenaje a lo largo y ancho del supply chain.
16. El personal dedicado a la gestión y operación del almacenaje ha recibido alguna capacitación en el último año.
17. Existe un programa formal de capacitación para el personal que labora en la gestión y operación de almacenaje.
18. La actividad de almacenaje se administra totalmente centralizada.

2.1.2 Ventajas

- La cantidad de personal se considera suficiente para el volumen de actividad existente.
- No existen pérdidas, deterioros, extravíos, mermas y/u obsolescencia de mercancías.
- La altura en el almacenaje es adecuada
- El nivel que se utiliza para el área de los almacenes del Supply Chain es adecuado.

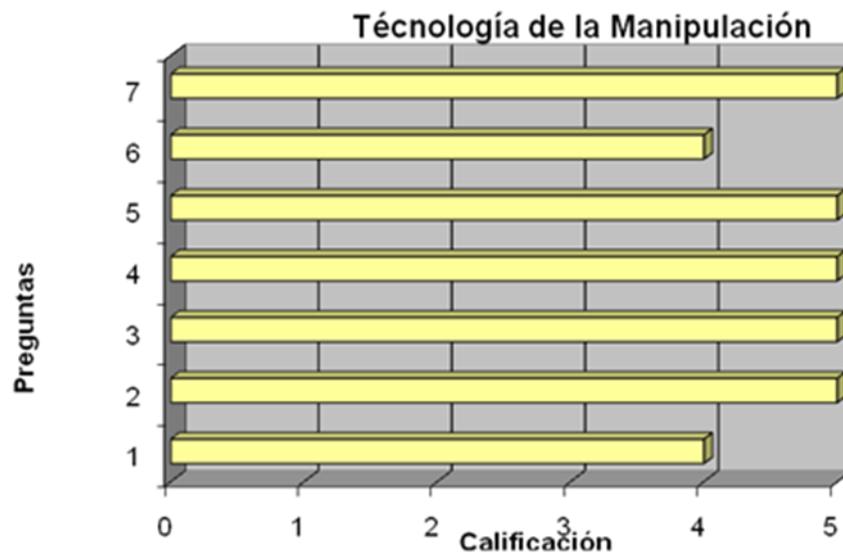
2.1.3 Desventajas

- No existe un programa formal de capacitación para el personal en materia de almacenaje.
- El personal no ha recibido alguna capacitación respecto al manejo del almacén, desde el último año.
- Existe un potencial bajo de racionalización de la cantidad de personal existente.
- No se tiene proyectado ampliar o construir nuevos almacenes
- El sistema de identificación de las cargas no se hace con apoyo de la tecnología de información.
- No se utilizan medios auxiliares para la manipulación de las cargas
- Las operaciones dentro de los almacenes del Supply Chain no se realizan en forma mecanizada

2.1.4 Opciones de mejora

- La actividad de almacenaje rara vez se administra totalmente centralizada
- Las habilidades y conocimientos de algunos empleados y colaboradores son suficiente para su funcionamiento
- Algunos productos no rotan desde hace seis meses
- Las condiciones de trabajo en los almacenes son medianamente seguras para las cargas y para las personas.
- La organización interna de los almacenes es medianamente eficiente y cuentan con orden interno.
- La gestión de los almacenes se realiza parcialmente con apoyo de sistema informático.
- El despacho del almacén se considera que es medianamente ágil

2.2 TECNOLOGIA DE MANIPULACION



2.2.1 Variables de la gráfica

1. Las operaciones de carga y descarga en los almacenes, el transporte y dentro de la fábrica se realizan en forma mecanizada.
2. Las operaciones de manipulación no provocan interrupciones o esperas en las actividades de producción, aprovisionamiento o distribución, en las diferentes empresas que conforman el supply chain.
3. Las operaciones de manipulación disponen de todos los medios necesarios.
4. El estado técnico de los equipos del supply chain dedicados a la manipulación es bueno

5. El personal que ejecuta las operaciones de manipulación posee las habilidades y conocimientos necesarios para una ejecución eficiente de la actividad
6. El personal dedicado a la manipulación ha recibido alguna actividad de capacitación en el último año
7. Existe algún programa para la capacitación del personal dedicado a la manipulación

2.2.2 Ventajas

- El estado técnico de los equipos del Supply Chain dedicados a la manipulación es excelente.

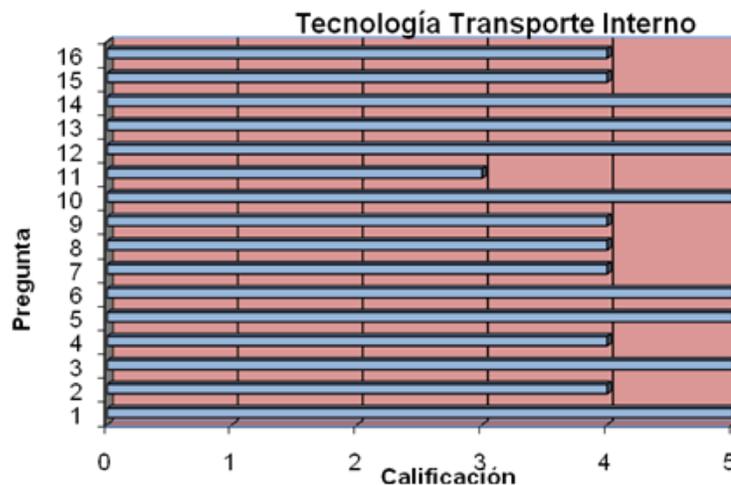
2.2.3 Desventajas

- No existen programas para la capacitación del personal dedicado a la manipulación.
- El personal no ha recibido capacitación con referencia a la manipulación desde hace un año
- Las operaciones de carga y descarga no se realizan en forma mecanizada

2.2.4 Opciones de mejora

- Alguno de los empleados posee las habilidades necesarias para una ejecución eficiente de la actividad.
- Las operaciones de manipulación disponen algunos medios para su ejecución.
- Las operaciones de manipulación en algunas ocasiones provocan interrupciones o esperas en las actividades de producción.

2.3 TECNOLOGIA DE TRANSPORTE INTERNO



2.3.1 Ventajas

- En lo que va del año no han ocurrido accidentes en las operaciones de transporte interno.

2.3.2 Desventajas

- No Existe un programa formal de capacitación para el personal en referencia al transporte interno
- El personal no ha recibido alguna capacitación en el último año, en referencia al transporte interno.
- La gestión del transporte interno no está informatizada
- La identificación de todas las cargas no se hace empleando la tecnología de código de barras
- Todas las operaciones de transporte interno que se realizan no son mecanizadas

2.3.3 Opciones de mejora

- Se administra parcialmente de manera centralizada.
- Existe un mediano potencial de racionalización de la cantidad de personal existente actualmente.
- La cantidad de personal existente es oportuno, pero no suficiente para el volumen de actividad existente.
- Las habilidades y conocimientos de algunos colaboradores son suficientes para su eficiente funcionamiento.
- Las condiciones del transporte interno garantizan una protección al personal oportuna al personal, pero no es suficiente.
- En ocasiones ocurren pérdidas, deterioro, contaminación y confusiones en las cargas que se suministran.
- Los medios de transporte interno están en buen estado técnico y con mediano grado de fiabilidad.
- Existe un sistema de gestión del transporte interno, pero no es bien diferenciado en un grupo de trabajo con cierta autonomía.
- Las cargas se suministran en muy pocas ocasiones de manera oportuna según su demanda dentro de la red.
- Durante el flujo de los productos y materiales muy pocas veces existe identificación permanente de las cargas y de su estado en el proceso.

3. ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO DE LA EMPRESA ZOE DOTACIONES S.A.S

3.1 CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES PARA DOTACIONES ZOE

La empresa DISTRIBUCIONES ZOE desea ponerse en contacto con proveedores nuevos para solicitarles ordenadores insumos. Después de un proceso de selección y de haber recibido las condiciones de todos ellos ha seleccionado a 4 proveedores que en principio son los más interesantes para dicha empresa ya que la calidad de producción es buena.

La propuesta relacionada a la estrategia de aprovisionamiento está basada en un enfoque tradicional en el cual los parámetros de Calidad, Precio, y Plazo en los pagos son un balance idóneo en el flujo de efectivo y de material en la cadena de suministro, ligado a este propósito se lograrán los objetivos con un correcto análisis y seguimiento a los niveles de inventarios.

Los criterios que se suelen tener en cuenta, por orden de importancia, son:

- a. Precio, teniendo en cuenta la calidad.
- b. Calidad del producto.
- c. Calidad del servicio. servicio posventa. Muy importante en maquinaria, equipos industriales y de oficina, etc.
- d. Plazos de entrega. En muchos casos es importante que la entrega sea rápida, ya que se precisan menos materias primas paradas en almacén.
- e. Otros criterios: prestigio de la marca y el producto.

3.2 PROPUESTA DE APROVISIONAMIENTO

DOTACIONES ZOE genera un programa de propuesta de Aprovisionamiento con la idea de fortalecer el sector comercial con sus Proveedores con un alto índice de calidad en sus Procesos y en sus productos Para esto define los siguientes rumbos u objetivos para garantizar la Cohesión de sus procesos para el fortalecimiento de las relaciones con sus proveedores:

3.2.1 Planificación del suministro

Los Procesos Internos y Externos de la Empresa DOTACIONES ZOE deben de estar encaminados al impacto de los logros de los objetivos y su Competitividad en el

mercado Global, para esto debe que el grupo y sus operaciones se encaminen a un solo objetivo a garantizar la estabilidad Comercial y financiera de sus proveedores. Donde se preocupa brindar iniciativas corporativas donde se relacionen con aspectos como energía, productividad y tecnología, para que se traduzcan en reducciones de costos. Consecuentemente, los ahorros y las eficiencias que ha logrado la empresa son el reflejo de sus estrategias a largo plazo, que seguirán beneficiando a la empresa en los años venideros.

3.2.2 Análisis de Aprovisionamiento

Los fundamentos estratégicos de la empresa busca mejorar continuamente las condiciones de Aprovisionamiento en la producción de sus Servicios nacionales e internacionales debes de estar encaminadas a satisfacer las necesidades de los requerimientos de los clientes y proveedores, para ello diariamente Instauró el Comité de Innovación, compuesto por tres vicepresidentes, tres directores y un consultor externo, que está a cargo de definir un pequeño número de plataformas de innovación, las que siempre están alineadas con la estrategia corporativa de la empresa y en identificar nuevos mercados.

3.2.3 Estrategias de Aprovisionamiento

Busca de satisfacer las nuevas Necesidades del Mercado y de las exigencias en Procesos de calidad que les realiza sus proveedores, para ello debe garantizar la coordinación de todos sus procesos para generarle confiabilidad a sus Clientes y proveedores, la implementación del sistema de gestión de la calidad se debe basar en el punto de vista del cliente, el liderazgo, la participación del personal, dirección basada en los procesos, la gestión basada en sistemas, el mejoramiento continuo, la toma de decisiones apoyadas en hechos y la relación mutuamente beneficiosa con los clientes y los proveedores.

3.2.4 Evaluación de proveedores

Las exigencias a los proveedores deben ser constantes y deben limitarse a las políticas de Calidad que genera la empresa DOTACIONES ZOE.

Por eso mensualmente realiza inspecciones operativas de los proveedores con la idea de identificar aquellos que son potenciales y garantizan el debido proceso de Calidad de distribución de los productos y el otro es buscar las falencias que tiene en juego perdido de tiempos y elevación de costos en sus operaciones.

3.2.5 Negocio de Compras y Control de Aprovisionamiento

El sector comercial cuenta con el personal capacitado y de alto perfil en el desarrollo, mantenimiento y prospecto de Proveedores, los proveedores aceptados deben de cumplir con el 100% de las políticas de la calidad de la compañía sujeta al mejoramiento continuo de los procesos, ya que de esto depende el éxito de la organización , Además identifica amplias oportunidades para estrechar con los clientes, proporcionándoles soluciones de construcción verticalmente integradas, en lugar de productos aislados. Al desarrollar nuestras ofertas integrales, se puede proveer a los clientes un servicio más confiable y de mayor calidad, además de una mayor consistencia en la calidad de los productos.

3.2.6 Gestión de Inventarios

La empresa cuenta con las herramientas tecnológicas suficientes para garantizar el modelo de abastecimiento de sus recursos, para ello cuenta con un modelo estándar para prever deficiencias en los pedidos o fallas de logística en su transporte, la gestión de Inventarios debe de estar sujeta al enfoque estratégico y al enfoque operativo, verificando desde la cadena de abastecimiento de los Proveedores hasta la entrega final que son sus Clientes, Utiliza el equipo más avanzado para optimizar el proceso de producción y para medir y controlar con precisión la calidad del producto, fortalece la automatización de los procesos, utiliza plataformas estandarizadas de informática para analizar eficientemente los datos de calidad de todas las plantas e implementar decisiones rápidamente, comparte las habilidades y las mejores prácticas para mantener un alto nivel de experiencia entre los modelos de optimización de los pedidos.

3.2.7 Precio

Para la organización siempre procuramos proveedores con precios razonables, que sean acordes a la calidad del producto y a los precios promedio del mercado, al evaluar el precio del producto debemos tener en cuenta los gastos que pueden adicionarse a este como: transporte, seguros, embalaje, etc.

Así mismo al momento de evaluar el factor precio debemos considerar los descuentos que el proveedor nos pueda otorgar como: descuentos por volumen de compra, descuentos por pronto pago etc.

3.2.8 Calidad

De nada sirve tener un proveedor con bajos precios, si la calidad de sus productos o servicios es mala. La calidad es otro de los principales criterios a tomar en cuenta

al momento de evaluar un proveedor. Siempre que nos sea posible debemos procurar proveedores que ofrezcan insumos, productos o servicios de muy buena calidad o, en todo caso, que la calidad de éstos sea acorde con los precios que tienen. Al evaluar la calidad del producto, debemos tomar en cuenta los materiales o componentes del producto, sus características, sus atributos, su durabilidad, etc.

3.2.9 Pago

En el criterio del pago se evalúa las formas de pago que ofrece el proveedor, por ejemplo, si ofrece la posibilidad de hacer pagos vía transferencia bancaria, o vía Internet. Al igual se evalúa las condiciones o el plazo del pago, por ejemplo, pagar al contado, o dan la posibilidad de pagar a 30 días, pagar un 50% a 60 días, etc. Siempre se debe buscar las mejores condiciones de pago, es decir, que el financiamiento o plazo del crédito otorgado sea el mayor posible, sin que ello implique recargo alguno. Mientras mejores condiciones de pago, mayor liquidez habrá para la compañía.

3.2.10 Entrega

Otro criterio importante para tener en cuenta al momento de seleccionar un proveedor es la entrega, en donde lo primero que se debe evaluar es que si el proveedor requiere de un pedido mínimo para poder trabajar con la compañía. En el criterio de entrega también evaluamos la oportunidad de entrega, si son capaces de asegurar el cumplimiento siempre con los pedidos que se realicen, entregas oportunas cada vez que se requieran, contar con el stock suficiente de materiales de alta rotación, etc. Adicional se evalúa la rapidez o los plazos de entrega, que es el tiempo que transcurre desde que se hace el pedido hasta que la entrega del producto, por ejemplo, si nos hacen la entrega del producto a los 3 días, a los 30 días, etc.

3.2.11 Servicio Postventa

En el servicio de post venta se evalúan principalmente las garantías que el proveedor brindar una vez adquirido el producto, qué garantías otorga y cuál es el periodo de éstas. También se determina la capacitación que pueda brindar en el uso de sus productos, la asistencia técnica, el servicio de mantenimiento, su política de devoluciones, la posibilidad de canjear productos de baja rotación, etc.

3.2.12 Soporte técnico

Servicio que prestan los proveedores de software, equipos y herramientas para la puesta en funcionamiento, capacitación y cursos de operación de la firma que representan. Servicio que provee asistencia para ayudar a resolver los problemas que se puedan presentar en el momento de hacer uso del bien y/o servicio adquirido.

3.2.13 Sistema de Gestión de Calidad

Se refiera a la aptitud del proveedor para ser titular de derechos y obligaciones; de ejercer o exigir los primeros y contraer los segundos. Es decir, debe poseer certificado de existencia, escritura de constitución, registros sanitarios etc.

3.3 CRITERIOS ADICIONALES

Se refiera a la aptitud del proveedor para ser titular de derechos y obligaciones; de ejercer o exigir los primeros y contraer los segundos. Es decir, debe poseer certificado de existencia, escritura de constitución, registros sanitarios etc.

3.3.1 Cumplimiento de Órdenes de Compra

Los proveedores deberán garantizar el cumplimiento de las órdenes de compra en relación con las especificaciones técnicas y con la cantidad solicitada.

3.3.2 Estabilidad Financiera

Se debe requerir que los proveedores tengan una posición financiera estable y sólida, lo cual es un buen indicador en el momento de hacer negociaciones a largo plazo; también ayuda para que los estándares de desempeño puedan ser mantenidos y que los productos continúen disponibles.

3.3.3 Capacidad administrativa

Se busca que los proveedores cuenten con madurez administrativa que les permita entablar una relación de cooperación basada en el mantenimiento de niveles óptimos de calidad, costos y servicios.

3.3.4 Desempeño Comercial

La organización requiere un proveedor que sea rentable para la compañía, en términos de descuentos y plazos de pago. Esta flexibilidad propia de cada proveedor demuestra su estabilidad comercial y brinda un respaldo de confianza en términos económicos.

3.3.5 Posicionamiento Geográfico

La organización debe contar con proveedores eficientes, indiferentemente de su procedencia, teniendo en cuenta que el posicionamiento geográfico puede influir en los tiempos de entrega, costo en fletes-seguros y documentación legal.

3.3.6 Investigación y Desarrollo

Se busca seleccionar proveedores que se encuentren fuertemente relacionados con la investigación y el desarrollo de sus productos.

3.3.7 Capacidad Instalada de Producción

El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite analizar el grado de uso de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos. Con respecto a los criterios que se exponen con el enfoque de producto o servicio, se cuentan todas las características esenciales que deben satisfacer los productos o servicios suministrados a la organización. Estos criterios son inherentes a cada producto suministrado y son de gran importancia dentro del modelo de selección, ya que deben ser evidenciados con pruebas específicas o indicadores de desempeño.

3.3.8 Especificaciones Técnicas del Producto

El proveedor deberá asegurar que el producto proporcionado cumple con todas las especificaciones de materiales incluidas en el plano del producto u orden de compra. Se requieren certificaciones de materiales que contengan los resultados medidos durante la producción.

3.3.9 Desempeño Logístico

Todo proveedor deberá asegurar que las actividades de desarrollo logístico se planean y se llevan a cabo durante las etapas del ciclo de vida del producto, de este modo garantizará la satisfacción de las especificaciones de la compañía respecto al cumplimiento de los pedidos y los tiempos de entrega.

3.3.10 Otros Factores

Los criterios que se han mencionado anteriormente son los más importantes y los que más se deben tener en cuenta al momento de evaluar y seleccionar un proveedor; sin embargo, también existen otros factores que siempre es bueno considerar:

Experiencia: A mayor experiencia de la empresa proveedora, probablemente mayor eficiencia y seguridad en su abastecimiento.

Reputación: Se debe considerar, por ejemplo, si los testimonios de sus clientes son favorables.

Servicio al cliente: capacidad: de brindar rápidamente toda la información que requiere de un producto específico, tiempos de entrega, fichas técnicas. Se tendrá presente el soporte comercial, técnico y logístico que el proveedor pueda suministrar.

3.4 METODO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES



3.4.1 Selección

Una vez elaborado un cuadro comparativo con las características de las ofertas de todos los proveedores preseleccionados, se procederá a la elección del proveedor que ofrezca el producto y las condiciones más adecuadas a las necesidades de la empresa. Para la selección de los proveedores se utilizan básicamente criterios económicos y de calidad, aunque se puede utilizar una combinación de ambos.

3.4.2 Criterios Económicos

La selección se realiza teniendo en cuenta el precio de los artículos, los descuentos comerciales, el pago de los gastos ocasionados (transporte, embalajes, carga y descarga, etc.), los descuentos por volumen de compra (rappels) y los plazos de pago. Se elegirá el proveedor cuyo precio final sea más bajo. Lógicamente, cuando dos productos reúnan las mismas condiciones económicas, se elegirá el de mayor calidad.

3.4.3 Criterios de Calidad

Cuando a la hora de la selección el proveedor le conceda una gran importancia a la calidad de los artículos, éstos han de ser sometidos a un meticuloso estudio comparativo de sus características técnicas, analizar muestras, realizar pruebas, etcétera. Este criterio se utiliza cuando lo que prima en la empresa es conseguir un producto de una determinada calidad, que no tiene que ser necesariamente la mejor, sino la que interese al comprador en ese momento. También se utilizan criterios de calidad cuando el producto ha de responder a unas características técnicas determinadas.

3.5 REGISTRO DE PROVEEDORES

A continuación, se relaciona el modelo de registro de proveedores:

<i>Registro de Proveedores</i>	Código:
Nombre:	

Dirección:			
País	Departamento		Localidad
Teléfono:		Fax:	
Descuento comercial:		Descuento por pronto pago:	
Forma de pago:		Plazo de entrega en días:	
Observaciones:			

3.6 PROVEEDORES Y CONDICIONES

Conceptos	A	B	C	D
Precio				
Descuento Comercial	9%	10%	8%	8%
Transporte	5 por/unidad a cuenta del comprador	Por cuenta del vendedor	3 por/unidad a cuenta de comprador	4 por/unidad por cuenta del comprador.
Seguros	4% s/ precio por cuenta del comprador.	Por cuenta del vendedor	1% s/ el precio por cuenta del comprador	2% s/ precio por cuenta del comprador.

Conceptos	A	B	C	D
Rappels	5%	3%	10%	No hay descuento por Rappels.
Forma de pago	30 días con recargo del 2%	Contado	30 días sin recargo.	30 días con recargo del 3%.
Plazo entrega	30 días	25 días	20 días	20 días.

3.7 SELECCIÓN DE PROVEEDORES

ACTIVIDAD	PROCEDIMIENTOS PARA LA SELECCIÓN	RESPONSABLE	REGISTRO
DEFINIR LOS REQUISITOS DEL PROVEEDOR A CONTRATAR	Recibir del proveedor las fichas técnicas del producto a comprar.	Coordinador de Compras	Ficha Técnica
IDENTIFICAR POSIBLES PROVEEDORES	Contactar al proveedor que manifieste su interés de vender los productos, materiales e insumos que la empresa requiere.	Gerente	Visita
EVALUAR PROVEEDORES	Realizar la visita a la planta de producción para determinar si ésta cumple con los requisitos establecidos en la ficha técnica y de acuerdo con el portafolio de servicios.	Coordinador Técnico	Evaluación y selección de proveedores.
SELECCIONAR PROVEEDORES	Seleccionar los proveedores que hayan cumplido la totalidad de los requisitos, y justificar la decisión de incluirlo en el listado maestro de proveedores.	Coordinador Técnico	Evaluación y selección de proveedores.
LEGALIZAR CONTRATO	Recibir contrato de compromiso diligenciado completamente por el proveedor o el representante legal,	Gerente	Contrato de compromiso Listado de proveedores

ACTIVIDAD	PROCEDIMIENTOS PARA LA SELECCIÓN	RESPONSABLE	REGISTRO
	revisar su correcto diligenciamiento		
ESTABLECER PLAN DE ENTREGAS	Con base en el programa de producción o prestación de servicios de la empresa y su cronograma de actividades, determinar las cantidades y semanas en las cuales el proveedor está en capacidad de suministrar productos.	Coordinador Técnico	Formato de entregas.
VERIFICAR PRODUCTO SUMINISTRADO	Verificar que el producto cumpla con las características definidas en las fichas técnicas de empaque, almacenamiento y transporte.	Coordinador de Compras	Informe de producción periódica
	Entregar productos verificados al proceso de almacenamiento y despachos.		
EEVALUAR PROVEEDOR	Con base en las entregas de los proveedores determinar si este cumple o no con las cantidades y características del producto solicitado.	Coordinador de Compras	Control de entregas de proveedores
CONSOLIDAR COMPRAS	Con base en las entregas realizadas por el proveedor, mensualmente consolidar las cantidades recibidas para elaborar el comprobante de compra	Coordinador de Compras	Comprobante de compra

ACTIVIDAD	PROCEDIMIENTOS PARA LA SELECCIÓN	RESPONSABLE	REGISTRO
	<p>respectivo.</p> <p>Recibir Factura del proveedor y entregar al proceso de facturación y cartera.</p>		

3.8 EVALUACION DE LAS OFERTAS

Para desarrollar una buena política de compras es necesario analizar, valorar y comparar las ofertas solicitadas una vez que las hayamos recibido. La petición de ofertas y presupuestos se puede enviar para adquirir un producto de comprar habitual o un nuevo producto.

No obstante, en ambos casos es importante evaluar factores como la calidad del producto, el precio, los descuentos, el plazo de entrega, los gastos de transporte, el embalaje, la forma de pago y otros parámetros como la reputación del proveedor, el servicio que ofrece en caso de reposición, el servicio postventa, etc.

Los pasos por seguir para evaluar y comparar la información recibida son los siguientes:

Preseleccionar las ofertas recibidas. Para sintetizar el trabajo eliminaremos la oferta del proveedor que no se ajusta a nuestras condiciones principales. Completar una ficha para cada proveedor. La ficha debe contener los datos de identificación de la empresa, los productos que puede suministrar y las condiciones comerciales que ofrece.

Elaborar un cuadro comparativo de ofertas. Este cuadro resumen debe reflejar información sobre aspectos principales como el precio o la calidad.

Los factores de selección

Los elementos de selección que se valoran en las ofertas se agrupan en factores económicos, de calidad y de servicio.

Los factores económicos son precio unitario, descuentos comerciales y rappels; gastos de transporte, embalaje, carga y descarga, etc.

Los factores de calidad son evaluables cuando la prioridad principal es la calidad del producto, haciendo un estudio sobre las muestras recibidas, las características técnicas, las pruebas de funcionamiento, etc.

Los factores de servicio comprenden otros aspectos comerciales relacionados directa o indirectamente con el artículo, como el plazo de entrega, el servicio postventa, asistencia técnica y atención al cliente, período de garantía, prestigio del proveedor, aceptación del producto en el mercado, etc. Otras veces recopilando informes financieros y comerciales nos informamos mejor y evitamos una posible suspensión de pagos o una quiebra de la empresa.



Instrucciones: para cada uno de los 14 criterios que proponemos que consideres, indica en las casillas amarillas el peso en % que tiene sobre el 100% total. En la casilla que tienes justo aquí

al Ponderaciones:	71,0%	Todavía tienes puntos para repartir hasta llegar al 100% !!!			
Aspectos Técnicos		Aspectos comerciales y económicos		Aspectos empresariales	
Calidad del producto/servicio		Precios	25,0%	Estabilidad del proveedor	2,0%
Capacidad técnica	2,0%	Formas y plazos de pago	3,0%	Proximidad	3,0%
Calidad certificada	5,0%	Servicio postventa	2,0%	Facilidad de entendimiento	3,0%
Capacidad de adaptación	5,0%	Garantías	0,0%	Importancia como cliente	3,0%
Plazos de entrega	10,0%	Total asp. comerc. y econ.	30,0%	Referencias de terceros	8,0%
Total aspectos técnicos	22,0%			Total aspectos empresariales	19,0%

2. IDENTIFICACION DE LOS PROVEEDORES A COMPARAR

	Proveedores
A.	PROVEEDOR 1
B.	PROVEEDOR 2
C.	PROVEEDOR 3
D.	PROVEEDOR 4

3. VALORACION DE LOS PROVEEDORES

Aspectos Técnico	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3	PROVEEDOR 4		1	2	3	4	5
Calidad del producto	4	2	5	4	Calidad del producto/servicio	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Capacidad técnica	3	3	3	3	Capacidad técnica	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Calidad certificada	0	0	0	0	Calidad certificada (ISO o similar)	Muy baja	Baja	media	Alta	Muy alta
Capacidad de adaptación	2	1	2	4	Capacidad de adaptación	Muy baja	Baja	media	Alta	Muy alta
Plazos de entrega	3	3	3	5	Plazos de entrega	Muy altos	Altos	Medios	Bajos	Muy Bajos

Aspectos comerc	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3	PROVEEDOR 4		1	2	3	4	5
Precios	2	2	3	5	Precios	Muy altos	Altos	Medios	Bajos	Muy Bajos
Formas y plazos de pago	5	4	3	2	Formas y plazos de pago	Muy malas	Malas	Medias	Buenas	Muy buenas
Servicio postventa	3	3	2	2	Servicio postventa	Muy malo	Malo	Medio	Bueno	Muy bueno
Garantías	3	3	2	2	Garantías	Muy mala	Mala	Media	Buena	Muy buena

Aspectos empresaria	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3	PROVEEDOR 4		1	2	3	4	5
Estabilidad del proveedor	3	5	3	3	Estabilidad del proveedor	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Proximidad	2	3	3	4	Proximidad	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Facilidad de entendimiento	2	5	2	4	Facilidad de entendimiento	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Importancia como cliente	2	4	5	5	Importancia como cliente	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Referencias de terceros	4	3	2	1	Referencias de terceros	Ninguna	Malas	Regulares	Buenas	Muy buenas

4. RESULTADOS DE LA COMPARACION

RESULTADOS	Aspectos técnicos	Aspectos comerciales y econ.	Aspectos empresariales	TOTAL	POSICION
PROVEEDOR 1	0,46	0,00	0,56	1,02	
PROVEEDOR 2	0,41	0,00	0,70	1,11	
PROVEEDOR 3	0,46	0,88	0,52	1,86	

CONCLUSIONES

Mediante el estudio de la implementación de Supply Chain management en la empresa DOTACIONES ZOE se logró desarrollar los procesos que permitieron identificar, implantar y controlar procedimientos para la transportación y almacenaje eficientes y efectivos de bienes, servicios e información relacionada, del punto de origen al punto de consumo con el propósito de conformarse a los requerimientos del cliente.

BIBLIOGRAFIA

APICS Supply Chain Council. (2015). SCOR Quick Reference Guide. Versión 11.0. Recuperado de http://www.apics.org/docs/default-source/scc-non-research/apicsscc_scor_quick_reference_guide.pdf

Arrascue Fuentes, Carlos Alonso. (2013). Propuestas de mejora para aumentar el cumplimiento de pedidos usando el modelo SCOR en una corporación. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Recuperado el 13 de abril de 2017 de: <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/273466/1/CArrascue.pdf>.

Pinzón Hoyos, Benjamin. (2008). Los procesos en Supply Chain Management. 29 de junio de 2017. Recuperado de <http://slideplayer.es/slide/3130100/>.