

DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LOGÍSTICA EN LA EMPRESA “ARGOS.”

Trabajo final

DIANA CAROLINA BARBOSA ARIAS-COD: 55.312.778

MARIA SHIRLEY ARCE-COD: 41.109.346

GRACE GÜETTE GARCIA-COD: 22.551.757

ANDRES ALDAS-COD: 1.085.901.958

CAROLINA MOLINA URIBE: COD: 67.001.764

Grupo: 207115_59

Tutora

NUBIA STELLA SALAZAR

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”
ESCUELA DE CIENCIAS BASICAS TECNOLOGIA E INGENIERIA

Diciembre 06 de 2016

INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo teniendo en cuenta el producto escogido, concretos Argos S:A, con base en los datos que se obtienen en los últimos 12 meses del año 2015 se realizan los cálculos de pronóstico de demanda, cantidad óptima, cantidad mínima, cantidad máxima, inventario de seguridad, punto de pedido, rotación, duración de ciclo, número de pedidos al año y valorizado del inventario.

En segundo lugar, considerando los resultados obtenidos en la aplicación del Modelo Referencial en Logística, principalmente en tecnología de almacenaje, tecnología de manipulación y tecnología de transporte interno, se elabora una propuesta de mejora para la empresa que es objeto de estudio.

Finalmente se elabora una propuesta relacionada con la estrategia de aprovisionamiento, que incluye el proceso de selección de proveedores, anexando una aplicación en Excel que permite el proceso de decisión para la selección de proveedores.

1. El grupo, teniendo en cuenta el producto escogido, y con base en los datos obtenidos de los últimos 12 meses del 2015, deben realizar los siguientes cálculos para el primer mes del 2016

- Pronóstico de la demanda
- Cantidad óptima
- Cantidad mínima
- Cantidad máxima
- Inventario de seguridad
- Punto de pedido
- Rotación
- Duración del ciclo
- Número de pedidos al año
- Valorizado del inventario

Pronóstico de demanda

El pronóstico de la demanda consiste en hacer una estimación de nuestras futuras ventas (ya sea en unidades físicas o monetarias) de uno o varios productos (generalmente todos), para un periodo de tiempo determinado (generalmente un mes). El realizar el pronóstico de la demanda nos permitirá elaborar nuestra proyección o presupuesto de ventas (demanda en unidades físicas multiplicado por el precio del producto) y, a partir de ésta, poder elaborar las demás proyecciones o presupuestos.

Método promedio móvil simple:

El método de promedio móvil simple se utiliza cuando se quiere dar más importancia a conjuntos de datos más recientes para obtener la previsión.

Cada punto de una media móvil de una serie temporal es la media aritmética de un número de puntos consecutivos de la serie, donde el número de puntos es elegido de tal manera que los efectos estacionales y / o irregulares sean eliminados.

El pronóstico de promedio móvil es óptimo para patrones de demanda aleatoria o nivelada donde se pretende eliminar el impacto de los elementos irregulares históricos mediante un enfoque en períodos de demanda reciente.

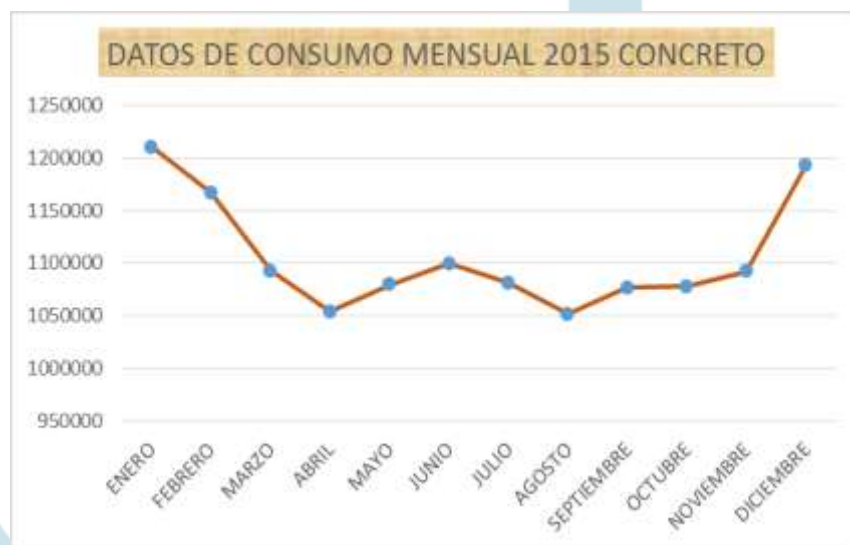
$$\hat{X}_t = \frac{\sum_{t=1}^n X_{t-1}}{n}$$

$\bar{x}_t$	Promedio de ventas en unidades en el período t
Σ	Sumatoria de datos
x_{t-1}	Ventas reales en unidades de los períodos anteriores a t
n	Numero de datos

Pronóstico de demanda empresa Concretos ARGOS

Referencia los hectolitros producidos y vendidos durante el 2015.

DATOS DE CONSUMO 2015 (metros cúbicos)	
ENERO	232.000
FEBRERO	200.000
MARZO	204.000
ABRIL	205.000
MAYO	203.000
JUNIO	214.000
JULIO	213.000
AGOSTO	200.000
SEPTIEMBRE	215.000
OCTUBRE	225.000
NOVIEMBRE	226.000
DICIEMBRE	287.000
TOTAL	2.624.000



PERCENTIL MÉTODO LINEAL MES 01	PRONÓSTICO CON PROMEDIO MES 01	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	COEFICIENTE R2	PRONÓSTICO MÉTODO LINEAL MES 01
274900	218.667	24031,545	0,290	241984,848

PERCENTIL MÉTODO LINEAL MES 01	PRONÓSTICO CON PROMEDIO MES 01	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	COEFICIENTE R2	PRONÓSTICO MÉTODO LINEAL MES 01
274900	218.667	24031,545	0,290	241984,848

	PRONÓSTICO DEMANDA FINAL													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	TOTAL DEMANDA
	232.000	200.000	204.000	205.000	203.000	214.000	213.000	200.000	215.000	225.000	226.000	287.000	274900	2.898.900

Cantidad Óptima

CANTIDAD ÓPTIMA (Q)	
DEFINICIÓN DE VARIABLES	
Cf	Costo de efectuar pedido
D	Demanda anual
p	Valor unitario artículo
I	Tasa anual de costo de almacenaje

Cálculo variable (Cf) en un año				
Cargo	No personas	Salario Mes	Costo Mensual	Total al año
Jefe de Departamento de Compras	1	3.200.000 \$		38.400.000 \$
Compradores	3	1.500.000 \$		54.000.000 \$

Expedidores	6	515.000 \$		37.080.000 \$
Empleados Control de Calidad	4	515.000 \$		24.720.000 \$
Secretaria	1	600.000 \$		7.200.000 \$
Empleado Cuentas por pagar	3	900.000 \$		32.400.000 \$
Papeleria			500.000 \$	6.000.000 \$
Gastos Generales			480.000 \$	5.760.000 \$
Total efectuar pedido				205.560.000 \$

Cálculo variable (D) en un año	
Periodo	Demanda
1	232000,00
2	200000,00
3	204000,00
4	205000,00
5	203000,00
6	214000,00
7	213000,00
8	200000,00
9	215000,00
10	225000,00
11	226000,00
12	287000,00
1	274900,00
Total Demanda	2898900,00

Cálculo (p) valor unitario artículo	
Precio de costo	Precio de venta
900,00 \$	2.000,00 \$
Para el valor p se toma el precio de venta.	

Cálculo (I) tasa anual de almacenaje			
Determinación de los costos de almacenamiento			
Valor del Arriendo	10.000.000		
Area del Almacén	2.291		
Aprovechamiento del Almacén	85%		
Area de la Planta	11.540		
Nómina del almacén			
Cargo	Cantidad	Salario Mes	
Jefe Bodega	1	1.800.000	
Supervisores	2	1.000.000	
Secretaria	1	600.000	
Auxiliares Bodega	5	515.000	
Recibidores	2	750.000	
Equipo de manejo de materiales			
Equipo	Cantidad	Valor Und	Depreciacion
Stop Picker	1	30.000.000	6.000.000
Estibador Electrico	1	10.000.000	2.000.000
Estibador Manual	2	3.000.000	600.000
Subtotal costo anual inventario			
Unidades manejadas	2.898.900		
Stocks	1.449.450		
Total productos			
Intereses		0,025	
Total manejo inventarios con intereses			
Costo por unidad			
Costo promedio por almacén			
Tasa anual de costo almacenaje (%)			

Cantidad óptima (Q)

$$Q_{\text{óptima}} = \sqrt{\frac{2 * C_f * D}{p * I}}$$

DEFINICIÓN DE
VARIABLES CALCULADAS

Cf	Costo de efectuar pedido	205.560.000 \$
D	Demanda anual	2898900,00
p	Valor unitario artículo	2.000,00 \$
I	Tasa anual de costo de almacenaje	18%

$$Q_{\text{óptima}} = 1.812.320,06$$

Cantidad Máxima

CANTIDAD MÁXIMA

ss	Inventario de seguridad. Se usa variable de nivel de seguridad de 2,05% sobre K, teniendo referencia nivel del 98%
Q	Cantidad

$$\text{Existencia máxima} = ss + Q$$

ss	225287,53
Q	2.898.900,00
Existencia máxima	3.124.187,53

Inventario de Seguridad

INVENTARIO DE SEGURIDAD	
Ks	Coeficiente de seguridad sobre 2,05 de K, teniendo nivel referencia de 98%.
SIG	Desviación típica de la demanda diaria
L	Ciclo de gestión de un pedido (días)
D	Demanda anual
Q	Cantidad óptima

$$ss = Ks * SIG * L^{1/2} + L^{1/2} * D/360$$

VARIABLES	
Ks	2,05
SIG	27.796,30
L	12,00
D	2.898.900,00

CICLO DE GESTIÓN DE UN PEDIDO (L)			
Proveedor	Días de entrega	Días de demora en el proceso de compra y recibo	Total día
uno	8	4	12
Ciclo de gestión de un pedido (L)			12,00

Inventario de seguridad	
=	225.287,53

Punto de Pedido

$$PP = SS + (L * D/360)$$

PUNTO DE PEDIDO	
ss	Inventario de seguridad
L	Ciclo de gestión de un pedido
D	Demanda anual

$$PP = ss + (L * D/360)$$

ss	225287,53
L	12,00
D	2.898.900,00

PUNTO DE PEDIDO:
321.917,53

Duración del Ciclo

CICLO DE GESTIÓN DE UN PEDIDO (L)			
Proveedor	Días de entrega	Días de demora en el proceso	Total día
UNO	8	4	12
Ciclo de gestión de un pedido (L)			12,00

Rotación

D	2.898.900,00
Inventario promedio	119.175,53

$$\text{Rotación} = D/\text{Inventario promedio}$$

$$\text{Rotación} = 24,324624$$

Número de pedidos al año

ROTACIÓN (NE)	
Q	1.812.320,06
D	2.898.900,00

$$NE = Q * 360 / D$$

$$NE = 225,06$$

Valorizado del Inventario

COSTO TOTAL	
Cf	Costo de efectuar pedido
D	Demanda anual
Q	Cantidad óptima
P	Valor unitario artículo
I	Tasa anual de costo almacenaje
ss	Inventario de seguridad

$$Cf * D/Q + (ss + Q/2) * p * I$$

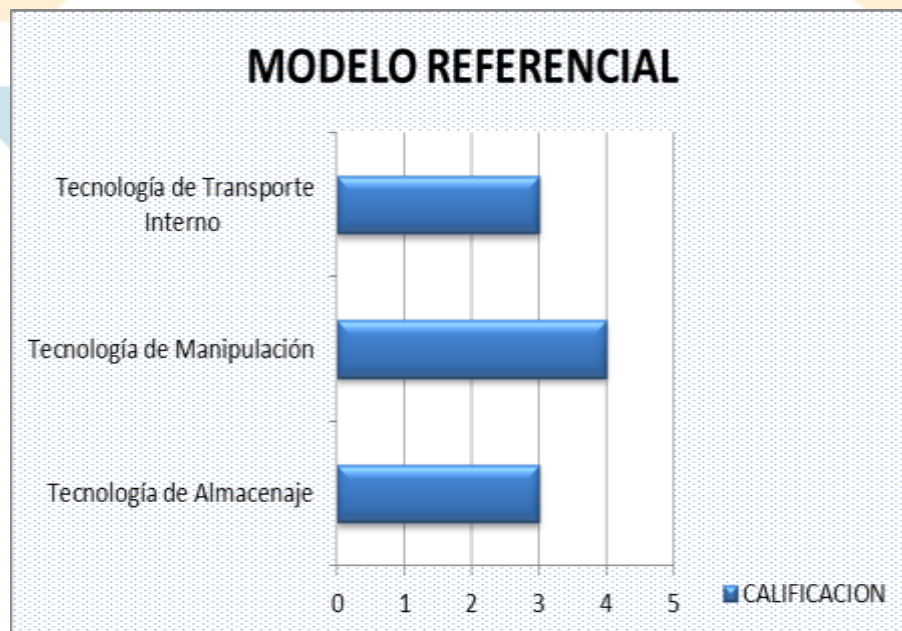
Cf	205.560.000
D	2.898.900
Q	1.812.320
P	2000
I	0,04
ss	225288

$$\text{Costo Total} = 419.319.694$$

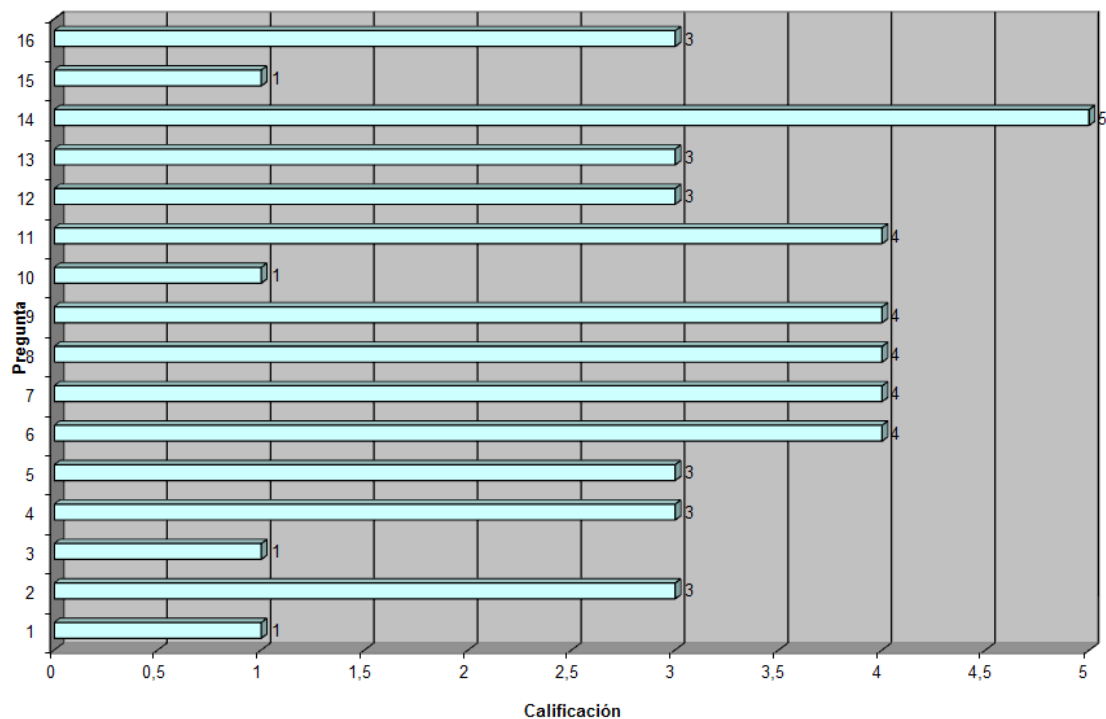
2. El grupo, teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la aplicación del Modelo Referencial en Logística, y concretamente en los siguientes elementos del modelo:

- a) Tecnología de Almacenaje
- b) Tecnología de Manipulación
- c) Tecnología de Transporte Interno

Debe elaborar una propuesta de mejora para la empresa objeto de estudio



Tecnología Transporte Interno

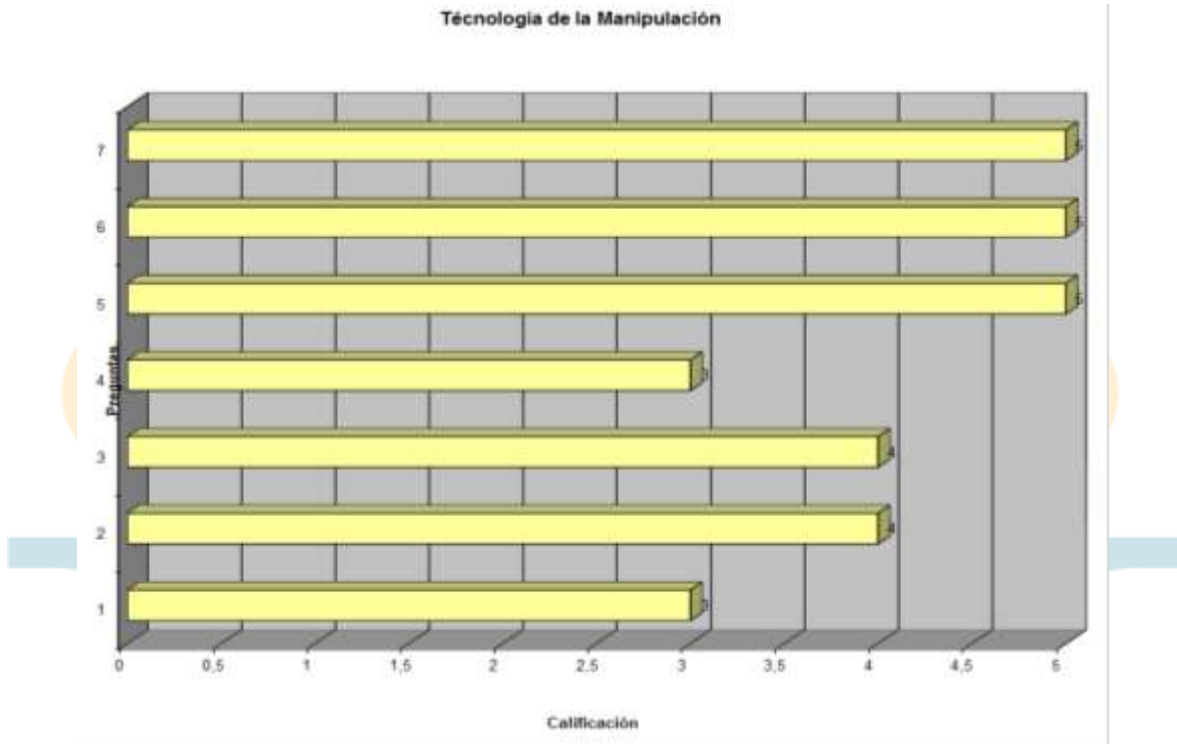


Variables	
16	¿Se administra totalmente centralizada o descentralizada?
15	¿Existe un programa formal de capacitación para el personal?
14	¿El personal ha recibido alguna capacitación en el último año?
13	¿Existe un alto potencial de racionalización de la cantidad de personal existente actualmente?
12	¿La cantidad de personal existente se considera suficiente para el volumen de actividad existente?
11	¿Las habilidades y conocimientos del personal disponible son suficientes para su eficiente funcionamiento?
10	¿La gestión del transporte interno está informatizada?
9	¿En lo que va del año han ocurrido accidentes en las operaciones de transporte interno?

8	¿Las condiciones del transporte interno garantizan una alta protección al personal?
7	¿Ocurren pérdidas, deterioro, contaminación y confusiones en las cargas que se suministran?
6	¿Los medios de transporte interno están en buen estado técnico y con alto grado de fiabilidad?
5	¿Existe un sistema de gestión del transporte interno bien diferenciado en un grupo de trabajo con cierta autonomía?
4	¿Las cargas se suministran en forma oportuna según su demanda dentro de la red?
3	¿La identificación de todas las cargas se hace empleando la tecnología de código de barras?
2	¿Durante el flujo de los productos y materiales existe identificación permanente de las cargas y de su estado en el proceso?
1	¿Todas las operaciones de transporte interno que se realizan son mecanizadas?

PROPUESTA DE MEJORA

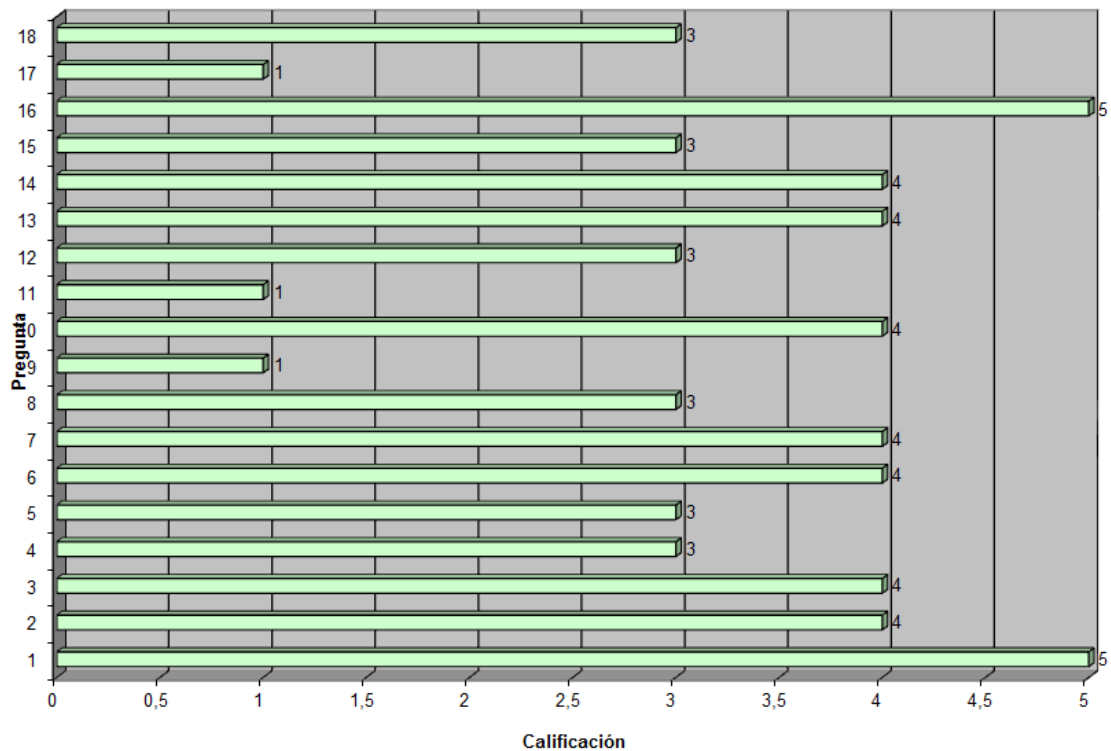
Realizar un programa de capacitación continuo de todo el personal en las funciones que desempeñe, con la respectiva evaluación que permita obtener resultados, y de esta manera fortalecer en las debilidades con previo acompañamiento durante su mejoramiento.



Variable	
1	¿Las operaciones de carga y descarga se realizan en forma mecanizada?
2	¿Las operaciones de manipulación no provocan interrupciones o esperas en las actividades de producción?
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 posee las habilidades necesarias para una ejecución eficiente de la actividad?
6	¿El personal ha recibido capacitación en el último año?
7	¿Existe algún programa para la capacitación del personal dedicado a la manipulación?

PROPUESTA DE MEJORA: Realizar un mantenimiento preventivo a los equipos, de acuerdo a su ciclo de uso y tener un stop de repuestos que permita rápida reparación en caso de fallas.

Tecnología del Almacenaje



Variables	
18	¿La actividad de almacenaje se administra totalmente centralizada?
17	¿Existe un programa formal de capacitación para el personal?
16	¿El personal ha recibido alguna capacitación en el último año?
15	¿Existe un alto potencial de racionalización de la cantidad de personal existente?
14	¿La cantidad de personal se considera suficiente para el volumen de actividad existente?
13	¿Las habilidades y conocimientos del personal son suficiente para su funcionamiento?
12	¿Existen pérdidas, deterioros, extravíos, mermas y obsolescencia de mercancías?
11	¿Existe intención o planes de ampliar o construir nuevos almacenes?
10	¿Existen productos que no rotan desde hace más de seis meses?

9	¿El sistema de identificación de las cargas se hace con apoyo de la tecnología de información?
8	¿Existe una amplia utilización de medios auxiliares para la manipulación de las cargas?
7	¿Las condiciones de trabajo en los almacenes son altamente seguras para las cargas y para las personas?
6	¿La organización interna de los almacenes es altamente eficiente y con buen orden interno?
5	¿La gestión de los almacenes se realiza totalmente con apoyo de sistema informático?
4	¿Las operaciones dentro de los almacenes del Supply Chain se realizan en forma mecanizada?
3	¿El despacho del almacén se considera que es bastante ágil?
2	¿A qué nivel se utiliza la altura en el almacenaje?
1	¿A qué nivel se utiliza el área de los almacenes del Supply Chain?

PROPUESTA DE MEJORA:

Realizar un programa de capacitación continuo de todo el personal en las funciones que desempeñe, con la respectiva evaluación que permita obtener resultados, y de esta manera fortalecer en las debilidades con previos acompañamientos durante su mejoramiento.

3. El grupo debe elaborar una propuesta relacionada con la estrategia de aprovisionamiento, que incluya el proceso de selección de proveedores, incluyendo una aplicación en Excel que me permita el proceso de decisión para la selección de proveedores.

PROCESO DE GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO

La Gestión del Aprovisionamiento incluye la selección y gestión de proveedores de mercancías y servicios, la negociación de precios y términos de compra, y la adquisición de mercancías y servicios de calidad. Comprende la planificación y gestión de compras, el almacenaje de los productos y la aplicación de técnicas que permitan mantener unas existencias mínimas de material, procurando que todo esto se realice en las mejores condiciones y al menos costo posible.

En ARGOS se realiza la gestión de proveedores mediante procesos de preselección, evaluaciones de desempeño general, auditorías administrativas (específicas y en sitio a través de diferentes mecanismos) y seguimiento a certificaciones, lo cual permite identificar riesgos asociados a los aspectos ambientales, económicos y sociales, conocer las principales causas que los generan y poder definir estrategias internas y prácticas específicas que deben ser cumplidas por los proveedores, para su mitigación, asegurando la confiabilidad y sostenibilidad en la prestación de servicios y disponibilidad de materiales, equipos y repuestos para la operación.

IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DEL APROVISIONAMIENTO

La gestión de compras es uno de los puntos más significativos en la cadena de suministro. Está recogida en la norma de calidad ISO, donde están incluidos los diversos apartados de aseguramiento de la calidad:

- Proceso de compras.
- Información de las compras.

- Verificación de los productos comprados.

A través de la reducción de los costes asociados a las transacciones de las compras en base a una gestión de aprovisionamientos efectiva, una compañía puede mejorar directamente su margen de beneficios, trasladar los ahorros al cliente o conseguir una combinación de los dos sin afectar a la calidad de sus productos.

Por un lado, el proveedor debe estar alineado con las metas y estrategias de la empresa compradora. Un ejemplo de esto es que nuestra empresa tenga unas metas de crecimiento definidas para años venideros.

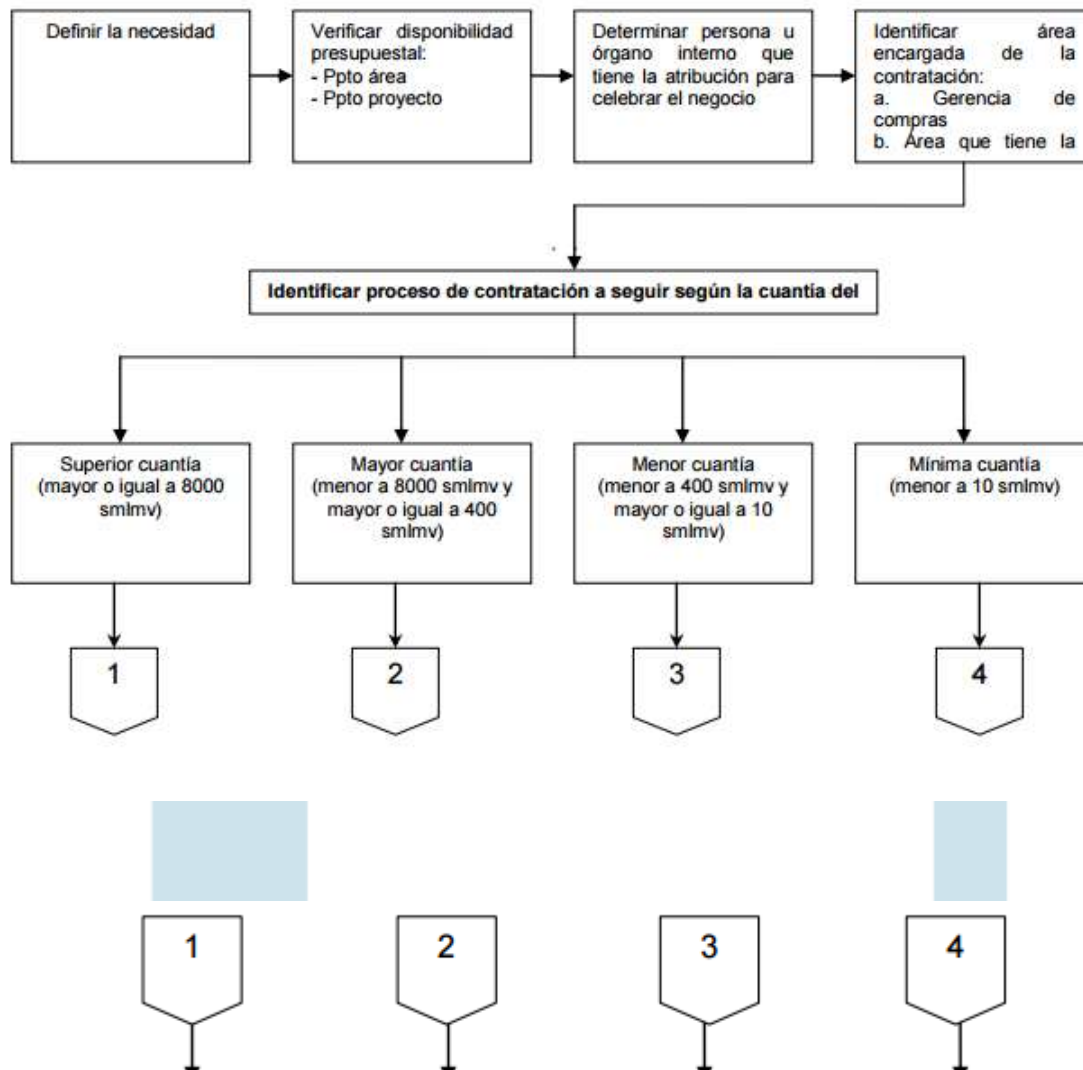
Esta estrategia debe estar fundamentada en el cliente con el fin de cumplir y satisfacer las necesidades de este, pero de igual manera se debe articularse con los objetivos económicos y de productividad de la empresa ARGOS S.A.

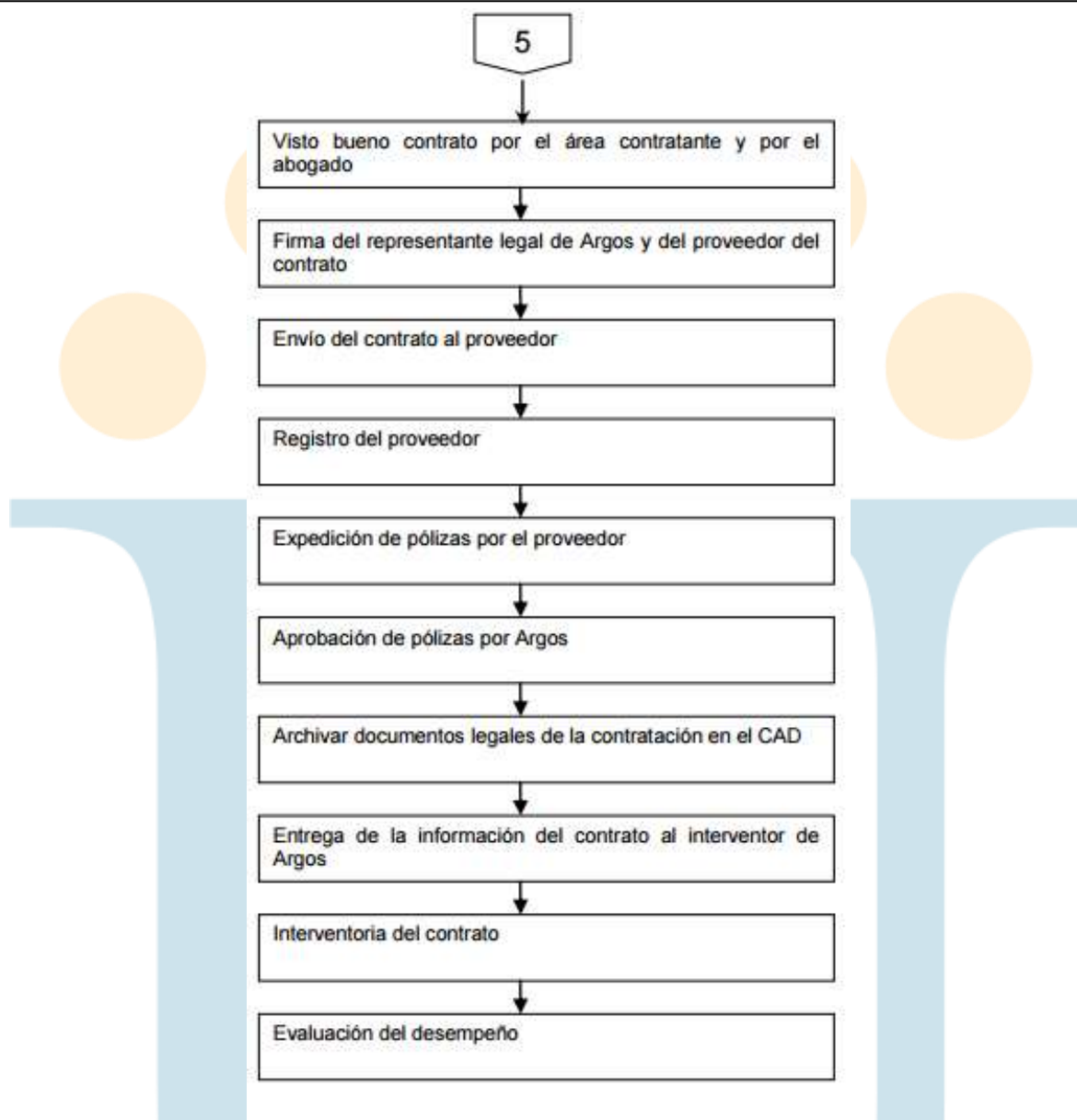
El comprador debe asegurarse de que el proveedor tenga como mínimo las mismas metas de crecimiento, ya que, si su proyección está por debajo de la del comprador, en un momento dado no va a tener suficiente producto para abastecer y el comprador tendrá que conseguir otro u otros proveedores que le satisfagan la totalidad de su demanda.

Contar con buenos proveedores no sólo significa contar con insumos de calidad y, por tanto, poder ofrecer productos de calidad, sino también la posibilidad de tener bajos costos, o la seguridad de contar siempre con los mismos productos cada vez que se requieran esa es la política de la empresa ARGOS S.A.

Todos los procesos y criterios a tener en cuenta se encuentran documentados en políticas y procedimientos formales que aseguran la correcta validez de este proceso para la empresa.

FLUJOGRAMA PROCESO DE CONTRATACION





PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACION SEGÚN LA CUANTÍA DEL NEGOCIO

Para la contratación de bienes y servicios, previo al agotamiento de los puntos anteriores relacionados con definición de Necesidad, Verificación de Presupuesto, Análisis de Atribuciones e Identificación del área encargada de la Negociación y Contratación, el Área Contratante o el Área de Compras según el caso, seguirán los procedimientos establecidos a continuación, dependiendo de la cuantía estimada del negocio incluyendo los impuestos aplicables, calculada con base en el plazo estimado de la negociación.

PROCEDIMIENTO	CUANTÍA (SMLMV)	SELECCIÓN	FORMALIZACIÓN	PROCEDIMIENTO ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO	POLIZAS DE SEGURO
Superior Cuantía	≥ 8,000	Proceso de Licitación Privada	Contrato Escrito	Si	Si
Mayor Cuantía	Menor a 8,000 y ≥ 400	3 Cotizaciones	Contrato Escrito	Si	Si
Menor Cuantía	Menor a 400 y ≥ 10	2 Cotizaciones	Términos y Condiciones – Orden de Compra	No	No
Mínima Cuantía	Menor a 10	1 Cotización	Términos y Condiciones – Orden de Compra	No	No

OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS PROVEEDORES:

Una vez que hemos elaborado nuestra lista de proveedores, y determinado los criterios de selección que vamos a utilizar, pasamos a recabar la información necesaria de cada proveedor, que nos permita evaluarlos de acuerdo a los criterios establecidos.

Otro medio a través del cual llegamos a saber del proveedor, además de las formas a través de las cuales podemos obtener información de los proveedores puede ser:

➤ **Solicitándoles información:**

Ya sea pidiéndosela directamente, por ejemplo, a sus vendedores, representantes, etc. (por ejemplo, podemos preguntarles sobre su experiencia, sus trabajos realizados, sus principales clientes, etc.). O pidiéndose la a través de correo electrónico o una carta (por ejemplo, podemos pedirle información sobre sus precios, las características de sus productos, facilidades de pago, pedirle que nos envíen catálogos, presupuestos, etc.).

➤ **Visitándolos:**

Para obtener la información de los posibles proveedores podemos optar también por visitar sus empresas y observar, por ejemplo, el desempeño de su personal, su organización, su atención al cliente, su infraestructura, etc.

➤ **Buscando referencias:**

También podemos buscar referencias, por ejemplo, podemos averiguar quiénes son o han sido sus clientes, contactarlos y consultarles por sus impresiones, opiniones o la satisfacción que tienen con respecto al proveedor.

➤ **Visitando sus páginas web:**

Una forma rápida y sencilla de obtener información del potencial proveedor es visitando su página web, en donde además de poder obtener la información que ellos incluyan en ella, podemos analizar su página para darnos una idea de la empresa, una página descuidada, es muy probable que signifique un negocio descuidado.

➤ **Realizando pruebas:**

Otra forma de obtener información del potencial proveedor, es ponerlo a prueba, por ejemplo, solicitándole una muestra, haciéndole un pedido y evaluar si cumplen con los plazos, contratarlos para la producción de una pequeña cantidad de productos, etc.

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES:

El desempeño de los proveedores de **ARGOS S.A.** es evaluado asiduamente, cada vez que sus productos ingresan a planta y esporádicamente auditados en su planta, con el fin de verificar que la interpretación de los criterios sea común para ambas partes. Una vez que contamos con una lista de posibles proveedores y contamos con suficiente información de cada uno de ellos, pasamos al análisis o evaluación de éstos en base a los criterios establecidos.

Para ello se elabora una herramienta en Excel donde podemos calificar nuestro Proveedores.

CRITERIOS	PONDERACION	PROVEEDOR 1		PROVEEDOR 2		PROVEEDOR 3		PROVEEDOR 4	
	calificacion	calificacion	puntaje	calificacion	puntaje	calificacion	puntaje	calificacion	puntaje
Costo de aprovisionamiento	35	Malo	70	Pésimo	35	Bien	140	Excelente	175
Calidad	20	Excelente	100	Regular	60	Bien	80	Excelente	100
Posición en el mercado	10	Regular	30	Excelente	50	Regular	30	Regular	30
Imagen	10	Malo	20	Bien	40	Excelente	50	Excelente	50
Capacidad de Innovación	5	Malo	10	Excelente	25	Malo	10	Regular	15
Condiciones de suministro y pago	5	Malo	10	Bien	20	Excelente	25	Malo	10
Flexibilidad	5	Excelente	25	Bien	20	Bien	20	Malo	10
Nivel de servicio	5	Malo	10	Pésimo	5	Bien	20	Bien	20
Protección del medio ambiente	5	Malo	10	Excelente	25	Bien	20	Excelente	25
Total	100		285		280		395		435
	Resultado	Cambiar Proveedor		Cambiar Proveedor		buen proveedor		buen proveedor	

Excelente	5
Bien	4
Regular	3
Malo	2
Pésimo	1

Puntaje ≥ 400	buen proveedor
Puntaje < 300	Cambiar Proveedor

Y luego, una vez elaborado nuestra herramienta, pasamos a evaluar las ventajas y desventajas de cada proveedor, teniendo en cuenta que algunos criterios, tales como el precio y la calidad, podrían tener un mayor valor que otros.

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES.

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

1. Precio, teniendo en cuenta la calidad.
2. Calidad del producto.
3. Calidad del servicio. Asistencia técnica, servicio posventa. Muy importante en maquinaria, equipos industriales y de oficina, etc.
4. Plazos de entrega. En muchos casos es importante que la entrega sea rápida, ya que se precisan menos materias primas paradas en almacén.

5. Otros criterios: prestigio de la marca y el producto.

PROCESO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES ARGOS S.A.

Precio

Uno de los principales criterios que se debe tomar en cuenta al momento de evaluar un proveedor, son sus precios.

Siempre debemos procurar proveedores con precios razonables, que sean acordes a la calidad del producto o servicio que ofrecen, y a los precios promedio del mercado. Al evaluar el precio del producto, debemos tener en cuenta también los gastos que podrían adicionarse a éste, tales como los gastos de transporte, seguros, embalaje, etc.

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

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.

Pago

En el criterio del pago evaluamos las formas de pago que ofrece el proveedor, por ejemplo, si ofrece la posibilidad de hacer pagos vía transferencia bancaria, o vía Internet. Y también evaluamos las condiciones o el plazo del pago, por ejemplo, si nos piden pagar al contado, o nos dan la posibilidad de pagar a 30 días, pagar un 50% a 60 días, etc.

Siempre debemos 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 para nosotros.

Aunque debemos tener en cuenta que, al iniciar relaciones con un proveedor, es poco probable que éste nos otorgue algún crédito comercial, por lo que al menos debemos averiguar si existe la posibilidad de que ello pueda suceder más adelante.

Entrega

Otro criterio importante a tener en cuenta al momento de seleccionar un proveedor es la entrega, en donde lo primero que debemos evaluar es que si el proveedor requiere de un pedido mínimo para poder trabajar con nosotros.

En el criterio de entrega también evaluamos la oportunidad de entrega, si son capaces de asegurarnos que cumplirán siempre con nuestros pedidos, que nos los entregarán oportunamente cada vez que lo requiramos, que siempre contarán con el mismo producto, que nos podrán abastecer durante todo el año, etc.

Y también evaluamos la rapidez o los plazos de entrega, que es el tiempo que transcurre desde que hacemos el pedido hasta que nos entregan el producto, por ejemplo, si nos hacen la entrega del producto a los 3 días, a los 30 días, etc.

Servicio de post venta

En el servicio de post venta evaluamos principalmente las garantías que el proveedor nos pueda brindar, qué garantías nos otorga y cuál es el periodo de éstas.

También evaluamos la capacitación que nos 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.

Otros factores:

Los criterios que hemos mencionado anteriormente son los más importantes y los que más debemos 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: debemos considerar, por ejemplo, si los testimonios de sus clientes son favorables.

Organización: si, por ejemplo, su personal es calificado, si tiene un buen sistema de distribución.

Localización: mientras más cerca esté ubicado el proveedor mejor, sobre todo si somos nosotros los que constantemente tenemos que acudir donde éste servicio al cliente: si, por ejemplo, son capaces de brindarnos rápidamente toda la información que requiramos.

RESPECTO A LOS PROVEEDORES

- La selección de proveedores será únicamente con aquellos debidamente certificados en sus procesos, en especial en los de calidad que estén alineados a las políticas de calidad de Argos S.A.
- Una vez firmado el contrato, es importante asegurar su efectivo cumplimiento y administrar acertadamente la relación con los proveedores

- Mantener un análisis del mercado de proveedores, nacionales y extranjeros
- Entablar, mantener y desarrollar relaciones a largo plazo con proveedores que ofrezcan insumos de calidad, según criterios definidos de servicio y diseño basadas en la evaluación de los requerimientos y en las condiciones del mercado
- También es necesario considerar temas como la cantidad y clase de proveedores a emplear, el tipo de relación a establecer con éstos y los contratos a suscribir; así como la gerencia de cada socio Estratégico y cada contrato
- Reducir el número de proveedores, con el fin de delegar en ellos (justo a tiempo) labores como control de calidad, almacenamiento, transporte, diseño y consecución de nuevos insumos, así como realizar acuerdos a largo plazo y lograr mantener una comunicación abierta.
- Al realizar la reducción de proveedores debe tener en cuenta que o se puede depender de un solo proveedor y más cuando son extranjeros, si es necesario realizar pruebas y análisis para tener más de un proveedor en las materias primas indispensables o críticas.

CONCLUSIONES

La gestión de almacenamiento y transporte está siendo presionada tanto al interior de la organización como a lo largo de la cadena de abastecimiento nacional e internacional por ser uno de los factores que afectan significativamente el costo y por ser el último eslabón de la cadena que afecta la competitividad.

Delante de un mundo cada vez más globalizado y competitivo y de unos consumidores que piden más calidad en los productos y servicios, la logística juega un papel fundamental para alcanzar unos buenos resultados en la gestión empresarial.

Se debe producir una mentalización y una colaboración total entre todos los agentes: proveedor, distribuidor, transporte, servicio técnico

Es indispensable para cualquier tipo de organización garantizar que no va a depender de ningún tipo de proveedor, pero siempre debe tener presente que unos necesitan de otros y que el sistema de información que se provea o que permanezca debe ser lo competentemente sólido para que el sistema de información entre proveedores resulte mutuo. La cooperación por parte las personas que integraron el desarrollo durante el curso de profundización fue muy buena, en la medida que todas dimos lo mejor para lograr a satisfacción un buen desempeño y producto final paralelo con los objetivos planteados.

BIBLIOGRAFÍA

- Argos.co (2015). Informe de gestión. Recuperado de: <http://reporteintegrado.argos.co/informe-de-gestion/plataforma-para-apalancar-el-crecimiento/>
- Argos. (S.F.) Recuperado de: <http://www.argos.co/>
- Argos.co. (S.F.).Proceso Productivo- Videos. Recuperado de: <http://www.argos.co/productos/concreto/proceso-productivo>
- *MANUAL PARA PROVEEDORES DE ZONA FRANCA ARGOS S.A.* Recuperado de: <http://www.argos.co/Media/Colombia/Proveedores/Informaci%C3%B3n%20General/MANUAL+PROVEEDORES+ZFA.pdf>
- Modelo Referencial en logística. Recuperado de, http://152.186.37.83/ecbti01/pluginfile.php/32147/mod_forum/intro/Material_Trabajo_Nivel_de_Cumplimiento_Modelo_Referencial-1.zip
Aplicación de encuestas.
- Zapata, S. (20 de Mayo de 2014). Logística de cementos Argos. Recuperado el 26 de Abril de 2015, de Logistica argos: <http://argossantiago.goza.blogspot.com.co/>
- <http://www.argos.co/ir/Media/Default/images/20100208.pdf>
- <http://www.ciatijfk.org/ciatiweb/images/publicapdf/pdf/Modelo%20Referencial%20en%20logstica%202013.pdf>
- Argos (2014). MANUAL DE CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS DE ARGOS EN COLOMBIA. Recuperado de: <http://www.argos.com.co/wps/wcm/myconnect/0a801f804b34b2e38512e7341e1cab61/M anual+Contrataci%C3%B3n+Version+Mayo+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0a801f804b34b2e38512e7341e1cab61>