

RAE No.

FICHA TOPOGRÁFICA:

TITULO: DISEÑO METODOLÓGICO PARA LA GESTIÓN DE COMPRAS EN UNA COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA

AUTOR (ES): JOHAM EMANUEL MORENO ROMERO

ALTERNATIVA: PRACTICA EMPRESARIAL

PAGINAS: 58 CUADROS: 15 TABLAS: 0 FIGURAS: 17 ANEXOS: 0

CONTENIDO:

INTRODUCCIÓN

1. GENERALIDADES
2. INVENTARIO, ANÁLISIS GENERAL DE LA COMPAÑÍA, UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEAS DE NEGOCIO Y PRODUCTO
3. DEMANDA, ANÁLISIS DE SU COMPORTAMIENTO HISTÓRICO, TENDENCIA Y CLASIFICACIÓN CON RESPECTO A LOS MODELOS DE INVENTARIO
4. EVALUACION DE LOS MODELOS DE INVENTARIO
5. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

PALABRAS CLAVES: cadena de suministro, logística, aprovisionamiento, inventarios, comportamiento de la demanda, líneas de negocio, modelos de inventarios.

DESCRIPCIÓN: En los últimos años en los cuales el proceso de globalización ha forzado a las compañías a ser más competitivas y a estar a la vanguardia de las últimas técnicas, ha crecido de manera importante el concepto de cadena de suministro. Las cadenas de suministro son el conjunto de procesos interrelacionados que transforman las entradas de materia prima o producto terminado, hasta llevarlo al consumidor final; en la cadena de suministro se habla del proveedor de mi proveedor hasta el cliente de mi cliente. En ella intervienen los procesos de compras, aprovisionamiento, almacenamiento, transporte y distribución. También es necesario hacer referencia al significado de administración de la cadena de abastecimiento, a tal punto que se afirma que en la actualidad no compiten las empresas individuales sino las cadenas de abastecimiento.

METODOLOGÍA: Estudio descriptivo que pretende deducir un bien o circunstancia que se esté presentando y se aplica describiendo todas sus dimensiones y describe el órgano u objeto a estudiar. Se centran en recolectar datos que describan la situación tal y como es. Durante el desarrollo se analizó el proceso de

compras, aprovisionamiento e inventarios en la compañía Agroiintegral Andina S.A.S. empresa que pertenece al sector agrícola y tienen como razón de ser la comercialización de insumos agrícolas. El proceso de aprovisionamiento está a cargo del proceso logístico el cual está concebido para reducir los costes de toda la cadena de suministro, enfocado principalmente al abastecimiento, este proceso no se tenía definido y no estaba estandarizado bajo un método o modelo que le permitiera ser eficiente a la compañía en el manejo de sus inventarios en términos de stock y agotados, para ese momento sus niveles de inventario estaban muy elevados con respecto a sus proyecciones de venta. El objetivo de la investigación fue definir una metodología a seguir que le permita a la compañía mejorar su indicador de días inventario, para ello se analizaron los históricos de demanda e inventarios con que cuenta la compañía, se identificaron los productos de mayor impacto económico en el inventario, se evaluó el comportamiento de su demanda y los diferentes modelos de inventario que existen con el fin de determinar el más efectivo.

CONCLUSIONES: Con base en las mediciones realizadas se concluye que el comportamiento del inventario de la compañía está marcado por el inventario de la línea de negocio Syngenta, en el Pareto realizado el 80% de los productos pertenecen a esta línea, el modelo que se va a aplicar en esta investigación se ejecutará con los principales productos identificados.

La unidad de negocio más representativa es la de Cundiboyaca, sus ventas son las más altas al igual que sus inventarios, sin embargo es de especial atención la unidad de flores ya que es la que más días inventario registra.

El estudio y análisis del inventario se realiza con el fin de clasificar los productos en ABC de acuerdo al impacto que tenga en el inventario y poder enfocar las acciones en estos para lograr las metas propuestas en los objetivos de la compañía. El desempeño del inventario, claramente está marcado por la demanda, sin embargo desde la gestión de logística se puede ser eficiente al momento de la compra ya que aunque la decisión no depende solo de este proceso; si se puede generar información de valor que facilite a la alta dirección tomar las mejores decisiones en las compras y en sus políticas de inventario.

En el análisis que se realizó a la demanda se identifica que Syngenta es la línea de negocio que establece la pauta en la demanda al igual que en los inventarios, su comportamiento determina el resultado general de la compañía ya que representa el 88% de las ventas.

Podemos concluir que la demanda de Agroiintegral presenta estacionalidad, sin embargo en el horizonte de planeación su demanda es incierta al igual que los tiempos de entrega por parte de los proveedores. Es una compañía que genera entre el 58% y 62 % de sus ventas entre los meses de Abril a Septiembre. Se percibe que es una compañía que crece año tras año en ventas, sin embargo al

compararlo con sus inventarios estos han crecido a un ritmo más acelerado por lo cual el planteamiento de problema es evidente.

Las líneas de negocio que representan el otro 12% de las ventas presentan también un comportamiento cíclico al igual que crecimientos, es interesante ver el crecimiento de estas líneas ya que se evidencia foco por parte de la fuerza comercial en cada una de ellas.

Podemos también inferir que la demanda en AgroiIntegral está muy marcada por el comportamiento climático, actualmente más del 58% de los productos están enfocados a las temporadas de lluvias, como son los fungicidas de Syngenta y los productos de la línea de West Química. Se evidencia que los planes de mercadeo que ejecutan con sus clientes para el cierre de los trimestres son los que marcan los picos en ventas en los meses de Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre. Analizando los resultados arrojados para el producto Ridomil Gold, son muy similares a los de Engeo, se reafirma la propuesta hacia la alta dirección de iniciar un piloto en el manejo y control de sus inventarios bajo el método de punto de reorden con demanda y tiempos de entrega inciertos.

El método de punto de reorden con demanda incierta es el que mejores resultados arroja, sin embargo en este modelo se asume que los tiempos de entrega no tienen variabilidad, lo cual en la realidad muy pocas veces ocurre ya que las variables en transporte y distribución son muchas; por otro lado lo interesante que tiene el modelo de punto de reorden con demanda y tiempos de entrega inciertos es que a menor varianza entre los tiempos de entrega se tiene menor costo, el comportamiento de los inventarios en unidades es mejor y la eficiencia en nivel de servicio mejora considerablemente.

Por otro lado el método de revisión periódica exige una mayor dedicación administrativa ya que los tiempos de revisión para todos los productos no es el mismo y en cuanto a costo es más alto

FUENTES:

ACEVEDO, Jorge. Conquistar la globalización con una visión holística. [diapositivas]. Cali: Editado por Andres Sánchez, 2013. 33 diapositivas, color.

BALLOU, Ronald. Logística y administración de la cadena de suministro. 5 ed. México: Pearson, 2004. 815 p.

ESCUADERO SERRANO, Jose Maria. Gestión de Aprovisionamiento. 3 ed. Madrid: Paraninfo. 2009. 298 p.

GOBIERNO DE ARAGON. Manual de gestión del aprovisionamiento [en línea]. Zaragoza: Instituto Aragones de fomento [citado 03 agosto, 2013]. Disponible en

Internet:<URL:[http://www.programaempresa.com/empresa/empresa.nsf/0/e88d210e51f9371ac125705b002c66c9/\\$FILE/aprovisio1y2.pdf](http://www.programaempresa.com/empresa/empresa.nsf/0/e88d210e51f9371ac125705b002c66c9/$FILE/aprovisio1y2.pdf)>

GODOY CRUZ, Camilo. Lecciones Aprendidas en la Implementación de un Modelo de "Gestión del Conocimiento". En: Encuentro de Gerentes de Logística (19: 5-6, Septiembre, 2013: Cali, Colombia). Memorias. Bogotá.: ANDI - Asociación Nacional De Empresarios de Colombia, 2013. p. 7-12.

HAMDY, Taha. Investigación de operaciones. 7 ed. Bogotá: Alfaomega, 2009. 560p.

INGENIEROS INDUSTRIALES. Herramientas para el ingeniero industrial [en línea]. Bogotá: Bryan Salazar [citado 3 agosto, 2013]. Disponible en Internet: <URL: <http://ingenierosindustriales.jimdo.com/herramientas-para-el-ingenieroindustrial/log%C3%ADstica/>>

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de marketing. 6 ed. México D.F.: Pearson, 2003. 599 p.

Revista EAN. Las Pymes: Costos en la cadena de abastecimiento. Bogotá. Mayo, 2008. No 63

SCRIBD. Operaciones logísticas [en línea]. Bogota: Alvaro Albornoz Bueno [citado 11 julio, 2013]. Disponible en Internet: <URL:<http://es.scribd.com/doc/93503489/Operaciones-logisticas>>

URZELAI, Inza Aitor. Manual básico de logística integral. 2 ed. Madrid: Diaz de santos, 2013. 169 p..