

CAPITULO III

DISEÑO DE UN PROCESO DE COMPRAS APLICÁNDO LA TÉCNICAS DEL JUSTO A TIEMPO EN LA EMPRESA CARITA DE ÁNGEL.

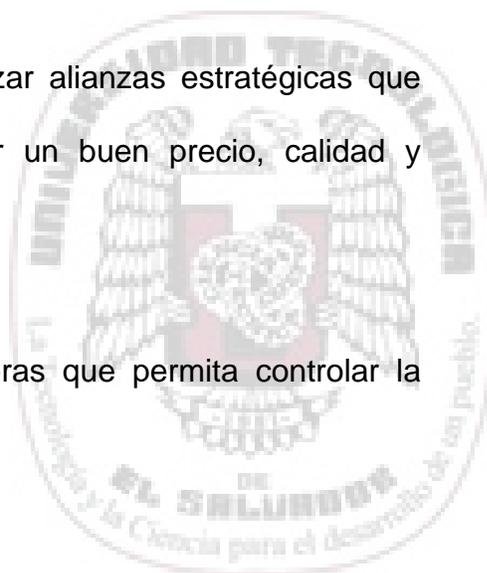
A. OBJETIVOS

1. Objetivo General

Diseñar un proceso de compras aplicando la técnica de inventario Justo a Tiempo, en la empresa Carita de Ángel.

2. Objetivos Específicos

- a. Identificar los stop de mínimos y máximos de inventarios, lo que le permitirá a la empresa conocer la cantidad y el momento en que realizara compra.
- b. Seleccionar proveedores para realizar alianzas estratégicas que con lleve a la empresa a obtener un buen precio, calidad y servicios.
- c. Proporcionar una técnica de compras que permita controlar la calidad de las materias primas.

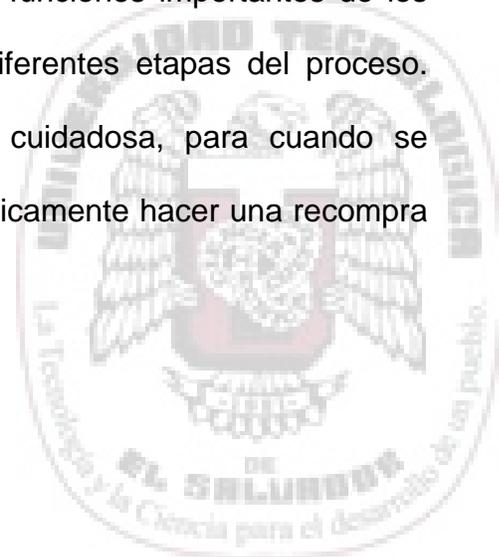


B. BENEFICIOS.

1. Reducción del capital de trabajo ya que no se invertirá en existencias (Inventarios elevados de materia primas).
2. Reducción de los costos de almacenaje.
3. Compras eficientes.
4. Costos de oportunidad.
5. Alianzas estratégicas con los proveedores.
6. Mejor control de calidad, precios bajos.
7. Trabajo en equipo, por medio de los círculos de calidad.
8. La facilidad en la toma decisiones en el momento justo.

C. CARACTERÍSTICAS

- Necesidad de planificación: Justo a tiempo requiere un plan coordinado e integrado para toda la compañía. Una de las funciones importantes de los inventarios es servir como colchón en las diferentes etapas del proceso. Mediante una planificación y programación cuidadosa, para cuando se llegue al mínimo deseado esta pueda automáticamente hacer una recompra por medio de un sistema computarizado.



- Relaciones con los proveedores: Para que el justo a tiempo funcione su característica principal es que haya una estrecha relación de trabajo con los proveedores, los cuales tienen que detallar un plan o programa de entregas, cantidades, calidad y comunicación instantánea son ingredientes claves del sistema. El sistema requiere entregas frecuentes de las cantidades exactas que necesitan y en el orden en que se requiere.
- Costos de Preparación. Es cuando la compañía reduce los chequeos de las materias primas, antes de enviarlas a producción; esta implica que si el proveedor tiene un buen control de calidad. La empresa no tendrá que estar verificando los materiales nuevamente.
- Impacto sobre las condiciones de crédito: El sistema justo a tiempo busca que el fabricante otorgue crédito a un largo plazo en forma rotativo, dando así a la compañía que este dinero tenga otros beneficios.

D. APLICACIÓN DE LA TÉCNICA JUSTO A TIEMPO EN LAS DIFERENTES ETAPAS DEL PROCESO DE COMPRAS.

La forma de organizar y administrar los inventarios de materias primas en la actualidad es importante para las empresas; pues un faltante de inventario



puede conducir a la pérdida de ventas, interrupciones en el área de producción y a perder la confianza de los clientes. Es por ello que faltantes pueden ser tan dañinos como los excesos.

Por lo tanto se propone la aplicación de la técnica Justo a Tiempo en el proceso de compras de la empresa Carita de Ángel, que consta de los siguientes pasos:

1. Identificación y Evaluación de necesidades de suministro.

En esta etapa se deberá determinar la cantidad requerida a adquirir por el departamento de compras, donde se tendrá que implementar un sistema informático de datos históricos de compras de materiales que refleje el comportamiento de éstas del año anterior de los meses anteriores, que le permita programar las compras. Además se deberá considerar un sistema informático en el área de bodega para que esté en red con el departamento de compras, permitiéndole la revisión de los inventarios, donde se establezca el nivel mínimo de ellos (ver anexo No. 3), donde se podrá iniciar la programación de las compras con entregas parciales contemplada en la orden de compra.



2. Selección de proveedores. (Proveedores únicos utilizando la técnica JAT)

En la selección de los proveedores se determinarán las estrategias de implementación de los proveedores considerando lo siguiente:

- Asegurar la rentabilidad del proveedor.
- Asegurar que la demanda es importante para el proveedor (Rotación significativa)
- Relación de Alianzas estratégicas.
- Monitoreo de desempeño.

Además se seleccionan los proveedores únicos donde se requiere de la solicitud de información de los proveedores para poder evaluar la mejor opción.

a. Perfil de la empresa.

En este punto se solicita la tradición en la prestación de los servicios o en el diseño y desarrollo de los materiales que ofrece, los sectores de mercado en que se mueve el proveedor y las políticas de servicios a competidores.



b. Portafolio de clientes del proveedor

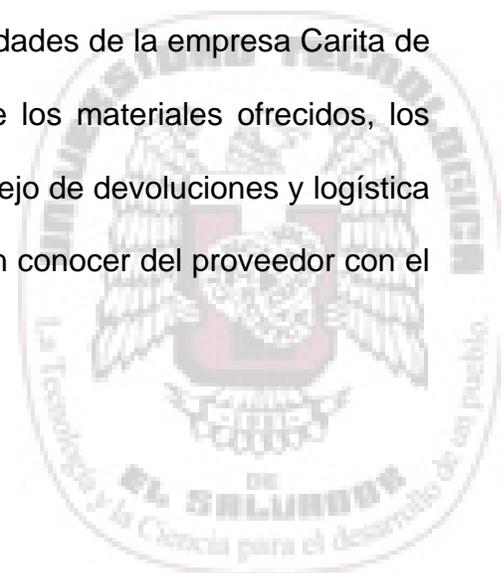
Se requiere conocer quienes son los clientes del proveedor, el porcentaje de las ventas que la empresa Carita de Ángel representa para el proveedor y realizar contactos con otros clientes de ese proveedor para conocer más sobre su historial.

c. Aspectos Financieros

Es necesario considerar la tendencia histórica de rentabilidad y retorno así mismo es importante conocer los indicadores financieros, para determinar como se encuentra esa empresa y poder definir si su situación será estable o posee tendencias a la ruina.

d. Capacidad de producción

Los tiempos de respuestas ofrecidos a las necesidades de la empresa Carita de Ángel, la tecnología utilizada en el desarrollo de los materiales ofrecidos, los estándares de calidad, servicios adicionales, manejo de devoluciones y logística en reserva son factores importantes que se deben conocer del proveedor con el que se pretende realizar una alianza.



e. Evaluación del proveedor.

Dentro de la evaluación del proveedor se requiere del conocimiento de los siguiente factores del proveedor:

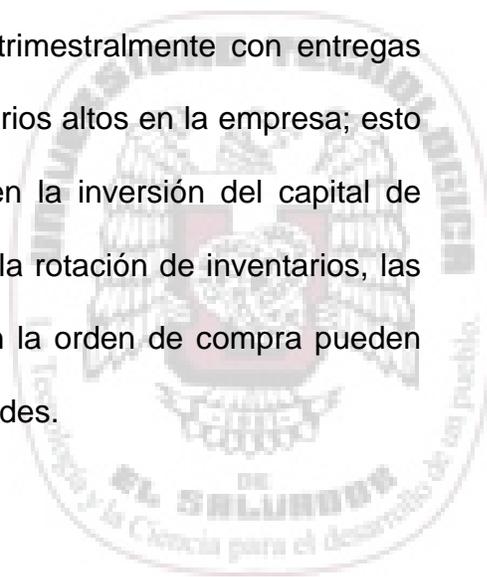
- Verificación de requisitos exigidos para el servicio, este punto se debe conocer la actitud respecto al cumplimiento, fuentes de materias primas, reservas de suministros, control de calidad, capacidad para mantener los parámetros de calidad, verificación lista de chequeo características exigidas y pedidos similares.
- Infraestructura tecnológica, identificar el nivel de tecnología utilizada por los proveedores, esquema de contingencia, mantenimiento y antigüedad.
- Viabilidad económica y financiera con la que cuenta el proveedor, conocer los planes de inversión, el nivel de endeudamiento, la tendencia histórica de rentabilidad y retorno a la inversión y los objetivos para los próximos años, son factores necesarios que debe considerara la empresa Carita de Ángel.



- Capacidad de producción, en este factor se identifica el horario de trabajo, los turnos de trabajo y la capacidad instalada con el objetivo de ver si es funcional para la empresa Carita de Ángel.
- Aptitud para cumplir con el programa de entrega acordado, podrá el proveedor producir al ritmo requerido, actitud de la gerencia frente al cumplimiento y el comportamiento seguido previamente al suministrar iguales o similares productos es un buen indicados del nivel de competencia de un proveedor.

3. Elaboración y aprobación de la orden de compra

En esta etapa se estructura una orden de compra con la cantidad seleccionada a compras y el proveedor único de cada materia prima o materiales, seleccionado con anterioridad, para el funcionamiento de la empresa Carita de Ángel, la cual permitirá programar las compras trimestralmente con entregas parciales, cuya finalidad será no mantener inventarios altos en la empresa; esto disminuye el papeleo administrativo, reducción en la inversión del capital de trabajo. Previendo aumentos o disminuciones en la rotación de inventarios, las fechas de las entregas parciales programadas en la orden de compra pueden adelantarse o atrasarse dependiendo las necesidades.

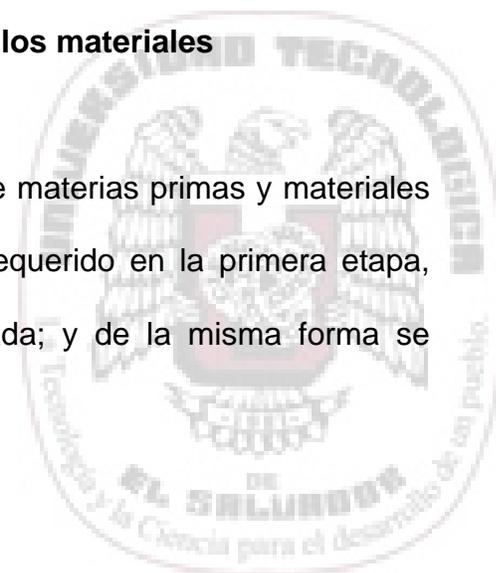


La orden de compra tendrá las siguientes características.

- a. Nombre de la empresa
- b. Fecha de elaboración
- c. Numero de orden
- d. Departamento que lo requiere.
- e. Proveedor (con su código)
- f. Cantidad de materia prima
- g. Descripción del producto
- h. Fechas programadas de entregas
- i. Precio del producto
- j. Total
- k. Condiciones de pago
- l. Tipo de compra
- m. Firma y nombre de persona responsable y persona que autoriza la compra.

4. Recibe bodega la materia prima y los materiales

En esta etapa se deberá registrar los ingresos de materias primas y materiales que llega a bodega en el sistema informático requerido en la primera etapa, omitiéndose la inspección al momento de llegada; y de la misma forma se



deberán registrar las salidas de los materiales manteniendo actualizado el sistema para la toma de decisiones inmediata.

5. El proveedor emita la respectiva factura

En esta etapa se prepara la cancelación de la factura la cual lleva anexa la orden de compra que la ampara, al mismo tiempo tiene estipulado el crédito otorgado por el proveedor el cual es un crédito rotativo que ha sido dado por las alianzas hechas por el proveedor

Los pasos aplicados en el proceso de compra, utilizando la técnica Justo a Tiempo, con lleva a la Empresa a obtener *compras muy eficientes*, ya que se reducen procedimientos administrativos que no agregan valor al producto; *proveedores confiables* debido a que se seleccionan proveedores únicos que cumplan con los estándares de calidad, precio y servicio; Y un eficiente sistema de manejo de inventario que implica el establecimiento de un inventario de seguridad.

