 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO		Página 1 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO		VERSIÓN	02
			CÓDIGO	CO-PR-03
			VIGENTE DESDE	02/10/2018

PROCESO: COMERCIALIZACIÓN

1. OBJETIVO

Describir cómo se lleva a cabo los procesos de recepción e inspección, almacenamiento, preservación, administración de los inventarios, transporte y comercialización Cacao en grano, así como la metodología a seguir para la evaluación, selección y reevaluación de proveedores que inciden directamente en la comercialización de cacao en grano.

2. RESPONSABLE

Asesor de Exportaciones

3. ALCANCE

Este procedimiento aplica a Bodega principal (ALMAGRARIO - Bucaramanga) de la Federación Nacional de Cacaoteros, inicia con la recepción e inspección de Cacao en grano comprado y trasladado por las Unidades Técnicas, continua con la mezcla, selección, trasego, pesaje y almacenamiento en Bodega y finaliza con el alistamiento, transporte y entrega del Cacao para la venta al mercado nacional o internacional.


Además aplica para la evaluación, selección y reevaluación de proveedores nacionales e internacionales que afectan directamente la comercialización de Cacao en grano, y en las operaciones que se involucran con el Almacenamiento, intermediación aduanera y transporte Nacional /Internacional.

4. DEFINICIONES

4.1 Cross - Docking: Corresponde a un tipo de preparación de pedido (una de las funciones del almacén logístico) sin colocación de mercancía en stock (inventario), ni operación de picking (recolección). Permite transitar materiales con diferentes destinos o consolidar mercancías provenientes de diferentes orígenes que puede variar dependiendo las necesidades del producto. Para Fedecacao este proceso se realiza en puerto.


4.2 Proveedor: Organización o persona que proporciona un producto o servicio.

4.3 Evaluación de proveedores: Es un examen sistemático en un momento dado para determinar hasta qué grado el proveedor es capaz de satisfacer las exigencias especificadas.

 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO		Página 2 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO		VERSIÓN	02
			CÓDIGO	CO-PR-03
			VIGENTE DESDE	02/10/2018

4.4 Selección de proveedores: Actividad que se realiza en función de los resultados de la evaluación de proveedores que ofrezcan para la empresa la mejor confiabilidad en cuanto al suministro de un determinado producto o servicio.

4.5 Re-evaluación de proveedores: Evaluación sistémica del desempeño de los proveedores en función de su capacidad para cumplir con los requisitos de la empresa.

 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO	Página 3 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO	VERSIÓN	02
		CÓDIGO	CO-PR-03
		VIGENTE DESDE	02/10/2018

5. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

5.1 GESTIÓN LOGÍSTICA


ACTIVIDADES	RESPONSABLES
Viene del <i>Procedimiento de Compra de Cacao CO-PR-02</i>	
1. Almagrario autoriza el ingreso del camión que contiene el cacao en grano para realizar el respectivo pesaje antes y después del descargue y emisión del certificado de peso.	Almagrario
2. Realizar la inspección del Cacao en Grano para lo cual puede tomar como guía la Norma NTC 1252 Cacao en grano para hacer verificación del porcentaje de humedad y verificación de fermentación mediante revisión visual.	Encargado de Bodega y/o auxiliar de bodega.
3. Almacenar el cacao recibido para su mezcla y selección.	Encargado de Bodega y/o auxiliar de bodega.
4. Realizar la mezcla de Cacao en grano, para llevar a cabo el proceso de limpieza y clasificación del grano en la maquina seleccionadora.	Encargado de Bodega y/o auxiliar de bodega
5. Empacar en sacos de FEDECACAO y realizar el pesaje (60 Kilogramos netos por saco.)	Encargado de Bodega y/o auxiliar de bodega
6. Almacenar y preservar los sacos de Cacao en grano para su despacho.	Encargado de Bodega y/o auxiliar de bodega

5.2 COMERCIALIZACION DE CACAO EN GRANO


1. Realizar la gestión de comercialización y venta de Cacao a compradores potenciales	Asesor de Exportaciones
2. Recibir solicitud verbal y/o escrita del comprador	Asesor de Exportaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Si es un comprador Nacional: continuar con la actividad 3 hasta la actividad 11 y finalizar. • Si es un comprador Internacional (Exportación): elaborar contratos, según aplique, y continuar con la actividad 12 hasta la actividad 34 	Asistente de Exportaciones y Comercialización



<p>3. Elaborar la Tabla de Venta de Cacao en grano CO-FT-02 y enviar al proceso de contabilidad para realizar la respectiva Facturación</p> <p>Continúa con el Procedimiento de Ingresos FEDECACAO GF-PR-03 del proceso de Gestión Financiera y Contable.</p>	<p>Asesor de Exportaciones y/o Asistente de Exportaciones y Comercialización</p>
<p>4. Recibir y revisar la Factura emitida por contabilidad del proceso de Gestión Financiera y Contable:</p> <p>Cuando el cliente es nacional se realiza la entrega de la mercancía para realizar el proceso verificación de peso y calidad y posterior emisión del documento.</p> <p>Cuando el cliente es internacional una vez se realiza el embarque se envía física junto con los documentos de embarque de la exportación.</p>	<p>Asistente de Exportaciones y Comercialización</p>
<p>5. Realizar la solicitud al proveedor del servicio de transporte (COLTANQUES) para entrega al cliente nacional.</p>	<p>Asesor de Exportaciones y/o Asistente de Exportaciones y Comercialización</p>
<p>6. Realizar el cargue de los sacos de Cacao en los vehículos de transporte, bajo supervisión del encargado de bodega.</p>	<p>Encargado de Bodega</p>
<p>7. Realizar el transporte y entrega al cliente y/o agente de aduana.</p>	<p>Transportador</p>
<p>8. Realizar el seguimiento al pago del cliente.</p>	<p>Asesor de Exportaciones y Comercialización</p>
<p>9. Realizar el seguimiento a la comunicación del cliente de recibido de la carga a satisfacción, mediante monitoreo telefónico (solo se dejara evidencia en el caso en que el cliente manifieste alguna inconformidad)</p>	<p>Asistente de Exportaciones y Comercialización</p>
<p>10. El cliente define la Naviera según los puertos de destino, es necesario coordinar la reserva (Booking) con la Naviera y realizar la solicitud de contenedores</p> <p>En caso de no tener registro con Naviera específica, realizar la gestión de registro, enviando los documentos requeridos.</p>	<p>Asistente de Exportaciones y Comercialización</p>
<p>11. Comunicar a la Sociedad de Intermediación Aduanera el Booking y solicitar el envío de los anticipos correspondientes para la operación según aplique.</p>	<p>Asistente de Exportaciones y Comercialización</p>


 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO	Página 5 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO	VERSIÓN	02
		CÓDIGO	CO-PR-03
		VIGENTE DESDE	02/10/2018

12. Realizar la solicitud al proveedor del servicio de transporte (COLTANQUES) para el cargue de la mercancía desde la bodega principal a puerto.	Asesor de Exportaciones y Comercialización
13. Elaborar la Carta de Responsabilidad para la policía de antinarcóticos para firma por parte del Asesor de exportaciones y entrega al transportador o su envío a puerto.	Asistente de Exportaciones y Comercialización
14. Realizar el cargue de los sacos de Cacao en los vehículos de transporte, bajo supervisión del encargado de bodega. 15. Realizar toma de la contra muestra del Cacao para rotularla (tomando como referencia los criterios de la Norma NTC 1252 Cacao en Grano) y almacenarla como evidencia de conformidad del producto enviado al cliente.	Encargado de Bodega
16. Realizar el transporte de Sacos de Cacao a Puerto y entregar la carga al proveedor de servicios de intermediación aduanera (ALMACAFE) y la Carta de Responsabilidad .	Transportador
17. Elaborar el Paking List y enviar al cliente para el retiro de la carga junto con el BL, Factura original, certificado de fumigación, certificado fitosanitario, certificado de origen, certificado de peso, además del No de guía. (Documentos tramitados por el agente de carga).	Asistente de Exportaciones y Comercialización
18. Realizar el seguimiento al pago del cliente.	Asesor de Exportaciones
19. Realizar el seguimiento a la comunicación del cliente de recibido de la carga a satisfacción, mediante monitoreo telefónico (solo se dejara evidencia en el caso en que el cliente manifieste alguna inconformidad)	Asesor de exportaciones / Asistente de Exportaciones y Comercialización

 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO	Página 6 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO	VERSIÓN	02
		CÓDIGO	CO-PR-03
		VIGENTE DESDE	02/10/2018

5.3 EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y RE-EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

ACTIVIDADES	RESPONSABLES
1. Identificar la necesidad de seleccionar un nuevo proveedor <ul style="list-style-type: none"> • Almacenamiento • Transporte • Intermediación aduanera • Seguros 	Direccionamiento Estratégico /Asesor y o asistente de Exportaciones
2. Realizar el contacto con nuevos proveedores potenciales y realizar el requerimiento de información que permita aplicar los criterios de evaluación para la selección	Asesor de Exportaciones
3. Aplicar los criterios de Evaluación para la selección de la Tabla 1. Criterios de evaluación para la selección por los puntajes de calificación de la Tabla 2 Puntajes por criterio de evaluación y reevaluación , dejando evidencia de la calificación final en el formato Evaluación para la Selección de proveedores CO-FT-07	Asesor de Exportaciones
4. Aplicar los criterios para la selección definidos en el formato Evaluación para la Selección de proveedores CO-FT-07 y tomar la decisión de selección	Asesor de Exportaciones
5. Solicitar la información necesaria para realizar el registro como proveedor de FEDECACAO, y realizar la formalización de la relación gestionando la información y requisitos que el proveedor necesite, según aplique.	Asistente de Exportaciones y Comercialización
6. Realizar la re-evaluación del desempeño de proveedores de manera anual, se debe identificar los criterios y porcentajes ponderados de la Re-evaluación definidos en la Tabla 1, y registrarlos en el Formato de Re-Evaluación de Proveedores CO-FT-08 , y aplicar los puntajes por criterio definidos en la Tabla 2, dicha evaluación sirve para evaluar la capacidad de suministro de productos o servicios	Asistente de Exportaciones y Comercialización
7. Comunicar los resultados de la reevaluación a los proveedores, y según aplique y establecer los planes que permitan mejorar el desempeño de los mismos <ul style="list-style-type: none"> • Cuando es confiable no requiere plan de acción • Cuando es confiable se solicita un plan de acción cuyos resultados serán evaluados en la siguiente re-evaluación de proveedor. • Cuando es aceptable se solicitara la implementación de un plan de mejora que será evaluado en un periodo máximo de seis (6) meses para determinar la continuidad del proveedor. 	Asesor de Exportaciones / Asistente de Exportaciones y Comercialización


 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO		Página 7 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO		VERSIÓN	02
			CÓDIGO	CO-PR-03
			VIGENTE DESDE	02/10/2018

6. POLITICAS Y NORMAS

6.1 Almacenamiento e identificación

El cacao seco debe almacenarse en una bodega techada y ventilada para evitar que se deteriore por la humedad, mohos, insectos y malos olores preferiblemente en costales de fique sobre estibas de madera para que no tengan contacto directo con el suelo, además es importante mantenerlo aislado de materiales que puedan contaminarlo.

6.2 Es responsabilidad del Asesor de Exportaciones realizar el Control de inventarios


 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO				Página 8 de 12				
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO				VERSIÓN	02			
					CÓDIGO	CO-PR-03			
					VIGENTE DESDE	02/10/2018			

6.4 Tabla No 1. Criterios de evaluación para la selección y reevaluación de proveedores

TIPO DE PROVEEDOR	Intermediación Aduanera		Logística de Transporte		Almacenamiento		Seguros	
	E/S	RV	E/S	RV	E/S	RV	E/S	RV
Calidad de prestación del servicio	-	20%	-	25%	-	30%	-	20%
Certificación de Calidad	20%	-	20%	-	30%	-	-	-
Experiencia y conocimiento	30%	-	20%	-	30%	-	30%	-
Tarifas y condiciones de pago	15%	20%	5%	20%	10%	-	30%	20%
Tiempo de tránsito	-	30%	20%	30%	-	-	-	-
Suministro de Información Técnica y Asesoría	-	20%	-	10%	-	25%	20%	20%
Capacidad e Infraestructura	30%	-	30%	-	30%	20%	-	-
Atención al Cliente	15%	10%	5%	15%	10%	25%	20%	20%
Respaldo y pago de indemnizaciones	-	-	-	-	-	-	-	20%
Total Ponderado	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

E/S= Evaluación para la Selección
RV= Reevaluación

Nota. La suma de los criterios debe ser igual a 100%, independientemente de si se incluye ó elimina algún criterio e importancia.


 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO		Página 9 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO		VERSIÓN	02
			CÓDIGO	CO-PR-03
			VIGENTE DESDE	02/10/2018

6.5 Tabla No 2. Puntajes por criterio de evaluación y reevaluación

Criterios	P	Concepto para evaluación y selección	P	Concepto para reevaluación
Calidad de prestación servicio	x	No Aplica	1	Deficiente, presenta tres quejas o más por deficiencias en servicio. y/o las quejas presentadas no han sido atendidas.
	x	No Aplica	5	Aceptable, presenta menos de tres quejas por deficiencias en la prestación del servicio y las mismas han sido resultas y genera valores agregados a Fedecacao.
	x	No Aplica	10	Excelente, no ha presentado quejas y/o genera valores agregados a Fedecacao.
Certificación de calidad	1	No posee certificado, o esta vencido.	x	No Aplica
	5	Se encuentra en proceso de implementación de certificaciones	x	No Aplica
	10	Posee certificados de calidad y demás	x	No Aplica
Experiencia y conocimiento	1	De 6 meses a 3 años de experiencia	x	No Aplica
	5	>3 años hasta 5 años de experiencia con referencias	x	No Aplica
	10	Más de 5 años de experiencia con referencias	x	No Aplica
Tarifas y Condiciones de Pago	1	Tarifa por encima del mercado y pago de Contado	1	Tarifa por encima del mercado y pago de Contado
	5	Tarifa acorde con el mercado y crédito menor a 30 días	5	Tarifa acorde con el mercado y crédito menor a 30 días
	10	Tarifa por debajo del mercado y crédito mayor a 30 días	10	Tarifa por debajo del mercado y crédito mayor a 30 días
Tiempo de transito	1	Oferta tiempos de respuesta superiores a los del mercado	1	Nunca cumple con los tiempos de respuesta.
	5	Oferta tiempos de respuesta estándar del mercado	5	Algunas veces cumple con los tiempos de respuesta.
	10	Oferta tiempos de entrega mínimos del mercado	10	Siempre cumple con los tiempos de respuesta.

Crterios	P	Concepto para evaluación y selección	P	Concepto para reevaluación
Suministro de Información Técnica y Asesoría	1	No oferta buenos canales de comunicación ni asesoría técnica	1	Dificultad en la comunicación o en la prestación de la asesoría técnica
	5	Oferta buenos canales de comunicación y/o asesoría técnica	5	Buena comunicación y/o en la prestación de la asesoría técnica
	10	Oferta buenos canales de comunicación y asesoría técnica	10	Buena comunicación y buena prestación de la asesoría técnica
Capacidad e Infraestructura	1	No cuenta con la capacidad e infraestructura suficiente requerida por la empresa	x	No Aplica
	5	Puede cumplir con las necesidades requeridas pero estrechamente, puede haber problemas en los casos de mucha carga	x	No Aplica
	10	Cumple ampliamente las expectativas de capacidad e infraestructura requeridas para el desarrollo de las actividades de la empresa	x	No Aplica
Atención al cliente	1	No aplica	1	El trato es indiferente, dejan en espera largo tiempo no solucionan quejas.
	5	El trato es amable pero se presenta mucho tiempo en espera.	5	El trato es amable pero se presenta mucho tiempo en espera.
	10	Dan información veraz, oportuna y un trato amable	10	Dan información veraz, oportuna y un trato amable
Respaldo y pago de indemnizaciones	1	Oferta condiciones de respaldo en caso de siniestro por debajo del mercado	1	Dificultades en el proceso y no pago de indemnizaciones por siniestros presentados
	5	Oferta condiciones de respaldo en caso de siniestro competitivas	5	Se presentan dificultades esporádicas en la comunicación.
	10	Oferta condiciones de respaldo en caso de siniestro con valores agregados al mercado	10	Acompañamiento y respaldo en el pago de indemnizaciones por siniestros presentados

6.6 Para totalizar la calificación, se debe multiplicar el porcentaje ponderado por el puntaje definido por criterio, y sumar todos los criterios.

 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO		Página 11 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO		VERSIÓN	02
			CÓDIGO	CO-PR-03
			VIGENTE DESDE	02/10/2018

6.7 Los *critérios para la selección de proveedores* están relacionados con la calificación obtenida así:

- CALIFICACIÓN > 60: Proveedor ACEPTADO
- CALIFICACIÓN < 60: Proveedor RECHAZADO

6.8 Los *resultados de la revaluación de proveedores* están relacionados con la calificación obtenida así:


- CALIFICACIÓN >80 : Proveedor CONFIABLE
- CALIFICACIÓN >71 <= 80 : Proveedor BUENO
- CALIFICACIÓN > 61 <= 70: Proveedor ACEPTABLE
- CALIFICACIÓN < 50: Proveedor NO CONFIABLE

7. REFERENCIAS

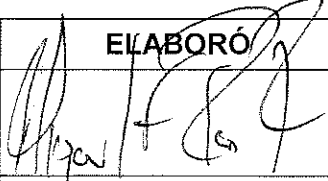
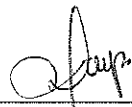
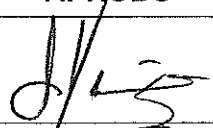
- *Procedimiento de Ingresos FEDECACAO GF-PR-03*

FORMATOS

- *Carta de Responsabilidad*
- *Tabla de Venta de Cacao en grano CO-FT-02*
- *Evaluación para la Selección de proveedores CO-FT-07*
- *Re-Evaluación de Proveedores CO-FT-08*

 FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS	PROCEDIMIENTO		Página 12 de 12	
	LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN GRANO		VERSIÓN	02
			CÓDIGO	CO-PR-03
			VIGENTE DESDE	02/10/2018

8. APROBACION Y CONTROL DE CAMBIOS

	ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
FIRMA			
NOMBRE	MIGUEL RUIZ	MARIA ALEJANDRA ROA	ISMAEL PEÑA
CARGO	ASESOR DE EXPORTACIONES	COORDINADOR DE PLANEACIÓN	GERENTE ADMINISTRATIVO

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
1	29-03-2017	Emisión del documento
2	02-10-2018	Se ajustaron funciones específicas a cada uno de los cargos de acuerdo al proceso de Comercialización. Se actualizan los criterios a tomar en cuenta en la evaluación y re-evaluación de proveedores.