

CONCLUSIONES

Es importante recordar que la logística ha evolucionado en una forma rápida y con cambios interesantes, hasta el punto de convertirse en una disciplina de gran importancia para cualquier empresa, incluyendo las PYMES.

Ya que los mercados se han vuelto cada vez más agresivos, los dueños, gerentes, o directivos de las empresas han dado un giro para relacionarse más con los temas logísticos como una de sus ventajas competitivas, y no solo como una colección de procesos y procedimientos no aplicables.

La logística se ha convertido en un tema de importancia, ya que se discute a niveles de consejos administrativos, haciendo referencia y dando importancia y sobre todo el hacerse llegar y apoyarse de las nuevas tecnologías que constantemente salen al mercado, los diferentes medios de transporte en los cuales se mueven los productos, los nuevos sistemas de análisis de información, la diversidad en los tipos de operadores logísticos y sobre todo el estudio de la constante competencia.

Lo interesante está en que los consumidores están poniendo mucha atención en cómo actualmente se manejan los materiales, y la mayor de las veces no es por fallas en la tecnología o en estrategias de mercado, sino por no haberse acoplado a las necesidades del cliente, es decir a una logística integral, en donde lo primordial es que intervengan de manera participativa todos los elementos de la cadena de suministro, desde los proveedores hasta el consumidor final.

Este es un esfuerzo en el que se requiere cada vez más multidisciplinario, ya que en la planeación logística se requiere de la participación de proveedores, clientes y sobre todo contar con la experiencia de los responsables de compras, transportes, almacenes, costeadores, vendedores, entre otros especialistas, ya que actualmente hay un cambio en la forma de manejar los

negocios, y la logística es un elemento importante en la empresa, llegándose a llamar la ciencia estrategia del siglo XXI.

En la logística, desde los altos directivos de una organización hasta los dueños de un pequeño negocio deben de tomar decisiones de tipo productiva, operativa y financiera.

Conforme a lo anterior, si se pusiera en una pirámide las prioridades de los clientes o por lo menos la mayoría de ellos, nos daremos cuenta que han cambiado sus necesidades, dejando de ser el de mayor importancia el costo por el aseguramiento en la entrega. Esto no implica que el costo ya no sea importante para los clientes, porque en verdad sigue estando en la mente de los clientes, pero no es ya lo más importante. Quizás por el hecho de darse cuenta que es mejor tener algo que vender que tener algo muy barato que no llega a la tienda.

Siguiendo con esta forma de ver las necesidades de los clientes, en esta pirámide de prioridades después del aseguramiento de la entrega le sigue la calidad de los productos, el servicio, el precio y la innovación. Esto se debe a que los clientes actualmente son más exigentes y las empresas llegan a hacer hasta maravillas, porque el cliente es cambiante seguramente lo que no compre hoy posiblemente no lo compre jamás. Por eso se dice que el consumidor debe de tener el producto cuando él lo quiera, refiriéndonos al consumidor final.

Ante estos retos que son el tiempo y el costo, las empresas han tenido que idear mecanismos que les permita cumplir con las exigencias de los clientes, de estas ideas ha surgido una nueva forma de trabajo, llamado logística.